Łódź, 2007-09-28

# SPRAWOZDANIE
# z działalności Grupy Kapitałowej LSI SOFTWARE S.A.
# w I półroczu roku 2007.

## Istotne zdarzenia mające wpływ na działalność gospodarczą.

LSI Software S.A. osiągnął w I półroczu 2007 roku 3,77 miliona złotych przychodów, co oznacza wzrost o 15,5% w stosunku do pierwszego półrocza roku 2006. W strukturze przychodów nastąpiło zwiększenie przychodów z tytułu sprzedaży własnych produktów i usług przychodów 8,8% oraz wzrost przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów (towarów handlowych) o 27,6%.

Łączny zysk brutto wyniósł w I półroczu 2007 roku 376,8 tys zł w porównaniu do 406 tys zł w roku 2006 oraz zysk netto 300,7 tys zł (309,5 w 2006 roku).

Podstawowy zakres działalności Spółki nie uległ zmianie i koncentruje się na produkcji, sprzedaży i wdrażaniu autorskiego oprogramowania. Spółka dostarcza zintegrowanych informatycznych rozwiązań do zarządzania przedsiębiorstwem, w szczególności w następujących segmentach małych i średnich firm:

1. Handel detaliczny (retail)
2. Gastronomia i hotele (hospitality)
3. Małe i średnie przedsiębiorstwa (ERP) dowolnej branży.

W I półroczu 2007 roku Spółka wzmacniała współpracę ze swymi największymi klientami oraz intensywnie rozwijała listę nowych klientów.

W dniu 15 lutego 2007 została podpisana umowa kupna 100% udziałów wiodącego producenta oprogramowania branży hospitality, spółki Softech Sp. z o.o.

Zakup udziałów Spółki Softech sp. z o.o. umożliwił dostęp do kanału dystrybucji produktów i usług ponad 200 aktywnych partnerów spółki Softech oraz równocześnie istotne rozszerzenie oferty tych partnerów.

W dniu 31.05.2007 r. powstała Spółka Horeca Online Sp. z o.o. której udziałowcami są LSI Software S.A. oraz Softech Sp. z o.o.
Celem działania spółki jest stworzenie platformy internetowej dla restauracji, sieci restauracji, hoteli i innych lokali gastronomicznych oraz klientów tych jednostek (osoby fizyczne, zorganizowane grupy, firmy), umożliwiającej m.in. rezerwacje stolików, rezerwacje sal bankietowych, realizację usług cateringowych, zamawianie potraw.
Horeca planuje ponadto zajmować się m.in. świadczeniem usług doradczych, rachunkowych, badaniami marketingowymi (elektroniczne ankiety, mystery shopper), outsourcingiem call-center dla średniej wielkości sieci gastronomiczo - hotelarskich, a także prowadzeniem programów lojalnościowych. Nowością na rynku polskim będzie tworzona giełda towarowa B2B pomiędzy restauracjami i dostawcami produktów, a także możliwość rozliczania wydatków ponoszonych w restauracjach i hotelach za pomocą specjalnych kart firmowych „płatnicznych".

Średnie zatrudnienie w Spółce LSI Software wyniosło w I półroczu 2007 roku 77 osób. Rozkład zatrudnienia wg grup zawodowych ilustruje tabela poniżej:

| Lp | Grupa zawodowa | Przeciętne zatrudnienie w roku poprzedzającym | Przeciętne zatrudnienie w roku bieżącym | Zmiana |
|---|---|---|---|---|
| 1 | zarząd | 3 | 3 | 0 |
| 2 | serwis | 3 | 3 | 0 |
| 3 | dział handlowy | 11 | 12 | 1 |
| 4 | Dział kontroli jakości | 0 | 6 | 6 |
| 6 | informatycy | 23 | 19 | - 4 |
| 7 | dział wdrożeń | 24 | 28 | 4 |
| 8 | administracja | 6 | 5 | -1 |
| 9 | Pełnomocnik Zarządu ds. SZJ | 1 | 1 | 0 |
| | **razem** | **71** | **77** | 6 |

**Przewidywany rozwój jednostki.**

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

Spółka 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.

W wyniku dokonanej w I kwartale 2007 akwizycji spółki Softech sp. z o.o., zgodnie z szacunkowymi danymi grupa kapitałowa LSI Software obsługuje ponad 70% rynku gastronomicznego. Jednocześnie LSI Software S.A. uzyskał dostęp do kanału dystrybucji produktów i usług ponad 200 aktywnych partnerów spółki Softech (w tym zagranicznych). Możliwe jest także istotne rozszerzenie oferty tych partnerów. Umocnienie pozycji lidera w branży hospitality zapewni przygotowywane przez spółkę Horeca Online uruchomienie internetowej platformy dla obiektów gastronomicznych i klientów i dostawców obiektów gastronomicznych. Usługi te usługi będą świadczone w pierwszej kolejności klientom będących użytkownikami oprogramowania LSI Software S.A. oraz SOFTECH Sp. z o.o.

Nowoczesność i wysoka jakość produktów implikują poszukiwanie nowych rynków zbytu, głównie do krajów Unii Europejskiej. W I półroczu toczyły się prace zmierzające do lokalizacji oprogramowania Spółki na rynkach węgierskim, czeskim, angielskim, niemieckim i amerykańskim, których zakończenie planowane jest w II półroczu 2007 i I półroczu 2008. W IV kwartale 2007 planowane są pierwsze instalacje oprogramowania Spółki na rynkach węgierskim i czeskim.

Spółka planuje rozszerzenie oferty specjalistycznego sprzętu komputerowego dla punktów sprzedaży (terminale, drukarki, skanery, kasy, urządzenia audiowizualne).

W celu realizacji wyższych zysków Spółka rozszerza zakres bezpośredniej współpracy z producentami sprzętu..

**Struktura sprzedaży, rynki zbytu.**

W ofercie produktowej Spółki 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 – hotelarskiej i sportowej,
- Bastion® ERP – system do zarządzania przedsiębiorstwem klasy ERP,
- Intakt® CRM/Workflow – system zarządzania procesami.

Spółka 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 Spółkę 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 Spółka 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 I półroczu 2007 roku całość przychodów Spółki LSI Software S.A. związana była ze sprzedażą są na rynku krajowym. Podejmowane są działania intensyfikujące aktywność w obszarze pozyskiwania klientów posiadających rozwinięte sieci

sprzedaży i/lub zakładających znaczący ich rozwój. Spółka zależna Softech sprzedawała własne oprogramowanie na rynkach Jordanii, Kataru i Omanu, gdzie istnieje około 50 wdrożonych lokalizacji.

Sprzedaż Spółki ma charakter rozproszony. Na dzień 30.06.2007 r. odbiorcami było około 600 firm. W strukturze sprzedaży, w odniesieniu do wartości obrotów, nie występuje żaden istotny odbiorca usług i rozwiązań Spółki. Zdywersyfikowany portfel klientów pozwala LSI Software SA zachować niezależność od pojedynczych nabywców. Wśród klientów Spółki największą grupę odbiorców stanowią przedsiębiorstwa z rynku MSP (małe i średnie przedsiębiorstwa), o ugruntowanej pozycji, generujące rocznie przychody do 40 mln EUR.

**Czynniki ryzyka.**

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

1. Czynniki związane z działalnością Spółki
    a. Ryzyko wprowadzania nowych produktów Spółki 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 pracował Spółka zostanie pozytywnie przyjęty przez potencjalnych odbiorców. W celu minimalizacji tegoż ryzyka Spółka 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. Spółka systematycznie nawiązuje i podtrzymuje relacje handlowe z przewodnimi dostawcami i odbiorcami Spółki. 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 Spółki decyzji inwestycyjnych w zakresie korzystania z rozwiązań informatycznych oferowanych przez LSI Software SA.

W celu ograniczenia powyższego ryzyka, Spółka 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 Spółki w dużej mierzy zależy od dostępu do najnowocześniejszych rozwiązań w technologii informatycznej. Aktualnie, głównymi partnerami w tym zakresie są dwaj liderzy w swoich sektorach. Microsoft - największy producent oprogramowania na świecie – w ramach umowy partnerskiej współpracuje ze Spółką w dziedzinie implementacji środowiska systemowego i baz danych. Drugim partnerem jest europejski lider wśród dostawców rozwiązań informatycznych dla handlu detalicznego i sektora usług - Wincor Nixdorf, z którym uzgodnienia w przedmiocie współpracy dotyczą instalacji stanowisk sprzedaży w sklepach oraz serwisu sprzętu. 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 Spółki, a tym samym na częściowe obniżenie konkurencyjności na rynku usług IT.

d. Ryzyko utraty kluczowych pracowników,

Działalność Spółki 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 Spółkę. Ewentualny wzrost kosztów zatrudnienia pracowników, może mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe oraz możliwości rozwoju Spółki. Chcąc przeciwdziałać takiemu zagrożeniu Spółka rozwija proces restrukturyzacji firmy zapoczątkowany w 2001 roku w tym między innymi w obszarze organizacji i efektywności pracy osób zatrudnionych lub współpracujących ze Spółką. Tworzone są optymalne systemy motywacyjne budujące pozytywne relacje pracowników ze Spółką, 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,

Sprzedaż Spółki, podobnie jak większość podmiotów z branży informatycznej charakteryzuje się dużą sezonowością sprzedaży, która uwarunkowana jest przede wszystkim wzrostem popytu na produkty i usługi informatyczne Spółki w czwartym kwartale roku. W związku z powyższym wynik finansowy tego okresu ma znaczący wpływ na wynik końcowy całego roku. Spółka 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 Spółka 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 Spółka 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 Spółki.

### b. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski

Działalność Spółki oraz tempo rozwoju jego oferty produktowej są ściśle skorelowane z ogólną sytuacją gospodarczą kraju. Na wynik finansowy Spółki 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 Spółki, jak również na osiągane przez nią wyniki finansowe. Spółka, chcąc w jak największym stopniu niwelować potencjalne negatywne skutki wyżej wymienionych uwarunkowań prowadzi dywersyfikację obszarów swojej działalności.

### c. Ryzyko konkurencji

Znaczący wpływ na działalność Spółki 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 Spółki 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 Spółkę 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. Spółka w określonych segmentach rynku, również planuje akwizycję firm, dążąc do umocnienia swojej pozycji na rynku.

## Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.

W I półroczu 2007 spółka poniosła nakłady na rozwój własnych produktów w łącznej wysokości 1 804 tys. Prace toczyły się głównie w zakresie lokalizacji oprogramowania na rynki zagraniczne, rozwoju funkcjonalności oprogramowania dla branży retail, hospitality oraz autorskiego oprogramowania klasy ERP.

**Znaczące umowy dla działalności, Inwestycje krajowe i zagraniczne.**

Spółka podpisała następujące znaczące umowy:

1. W dniu 02.04.2007r. zostały podpisane umowy ze Sfinks Polska S.A.
   Zawarte umowy dotyczą:

   a. zakupu licencji nowej wersji oprogramowania wraz z usługami wdrożeniowymi do sieci restauracji zarządzanych przez Sfinks Polska, a w szczególności sieci SPHINX i Chłopskie Jadło. Podpisana umowa zawiera zapisy dotyczące możliwości współpracy na rynkach zagranicznych.

   b. sprzedaży sprzętu komputerowego wraz z usługami przygotowania go do uruchomienia systemu Positive w restauracjach sieci.

   c. świadczenia usługi asysty technicznej dla całej sieci restauracji Sphinx i Chłopskie Jadło.

   Szacunkowa wartość sprzedaży wynikająca z podpisanych umów może przekroczyć 1,5 miliona zł w roku 2007.

2. W dniu 04.06.2007r. została podpisana umowa z Casino Silver Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie na dostawę systemu do zarządzania w oparciu o rozwiązania LSI Software S.A. dla sieci kasyn na terenie kraju.
   Zawarta umowa dotyczy zarówno zakupu licencji POSitive jak również usług wdrożeniowych oraz serwisu. W ramach umowy LSI Software S.A. ma dostarczyć specjalistyczny sprzęt komputerowy. Wartość sprzedaży wynikająca z zawartej umowy przekroczy 400 000 z wraz z usługami serwisowymi.

3. W dniu 27.06.2007 została podpisana umowa z Ochnik Sp. z o.o. z siedzibą w Garwolinie na dostawę systemu do zarządzania produkcji LSI Software S.A. dla sieci sklepów na terenie kraju.
   Zawarta umowa dotyczy zarówno zakupu licencji POSitive i Bastion jak również usług wdrożeniowych oraz serwisu.

Wstępny harmonogram usług wdrożeniowych przewiduje rozpoczęcie realizacji projektu w lipcu 2007 roku. Zostały również ustalone wstępne warunki dotyczące dostawy specjalistycznego sprzętu komputerowego dla sieci sklepów.
Wartość sprzedaży wynikająca z zawartej umowy może przekroczyć 600000 zł do końca roku 2008 wraz z usługami serwisowymi. Umowa została zawarta na czas nieoznaczony.
Współpraca pomiędzy firmami przewiduje także dostawę systemów LSI do planowanych zagranicznych placówek handlowych spółki Ochnik.

Powyższa specyfikacja nie uwzględnia kilkudziesięciu innych umów sprzedaży oprogramowania i usług wdrożeniowo-serwisowych dla mniejszych jednostek o wartości do kilkudziesięciu tysięcy złotych każda.

W dniu 15 lutego 2007 została podpisana umowa kupna 100% udziałów wiodącego producenta oprogramowania branży hospitality, spółki Softech Sp. z o.o. w łącznej kwocie 5 mln PLN, płatne w dwóch ratach (I rata w kwocie 2,5 mln PLN zapłacone gotówką w dniu 2007-02-16, II rata płatna do 2008-01-31 gotówką lub akcjami spółki).

Zakup udziałów Spółki Softech sp. z o.o. umożliwił dostęp do kanału dystrybucji produktów i usług ponad 200 aktywnych partnerów spółki Softech oraz równocześnie istotne rozszerzenie oferty tych partnerów.

W dniu 31.05.2007 r. powstała Spółka Horeca Online Sp. z o.o. której udziałowcami są LSI Software S.A. oraz Softech Sp. z o.o.

Udziały w kapitale zakładowym zostały objęte w sposób następujący :
1. Spółka LSI Software S.A. objęła 350 (trzysta pięćdziesiąt) udziałów, każdy o wartości 1000 (tysiąc) złotych, o łącznej wartości 350.000 (trzysta pięćdziesiąt tysięcy) złotych, pokrywając je gotówką.
2. Spółka SOFTECH Sp. z o. o. objęła 150 (sto pięćdziesiąt) udziałów, każdy o wartości 1000 (tysiąc) złotych, o łącznej wartości 150.000 (sto pięćdziesiąt) złotych.
Celem działania spółki jest stworzenie platformy internetowej dla restauracji, sieci restauracji, hoteli i innych lokali gastronomicznych oraz klientów tych jednostek (osoby fizyczne, zorganizowane grupy, firmy), umożliwiającej m.in. rezerwacje stolików, rezerwacje sal bankietowych, realizację usług cateringowych, zamawianie potraw.
Horeca planuje ponadto zajmować się m.in. świadczeniem usług doradczych, rachunkowych, badaniami marketingowymi (elektroniczne ankiety, mystery shopper), outsourcingiem call-center dla średniej wielkości sieci gastronomiczo - hotelarskich, a także prowadzeniem programów lojalnościowych. Nowością na rynku polskim będzie tworzona giełda towarowa B2B pomiędzy restauracjami i dostawcami produktów, a także możliwość rozliczania wydatków ponoszonych w restauracjach i hotelach za pomocą specjalnych kart firmowych „płatnicznych".
Wszystkie powyższe usługi będą świadczone w pierwszej kolejności klientom (niemal

6000) – użytkownikom oprogramowania LSI Software S.A. oraz SOFTECH Sp. z o.o. bez konieczności zakupu dodatkowych modułów.
Zarządowi Spółki nie są znane umowy zawarte pomiędzy akcjonariuszami spółki. Spółka nie zawierała także istotnych umów ubezpieczenia.

W dniu 29 marca 2007 została zawarta przedwstępna umowa dotycząca zakupu nieruchomości przeznaczonych na pomieszczenia biurowe położonych w Łodzi przy ul. Przybyszewskiego 176/178 w łącznej kwocie 3 mln 800 tys PLN (zadatek w kwocie 550 tys. PLN zapłacony w dniu 2007-04-03, pozostała kwota zostanie zapłącona ze środków własnych i kredytu bankowego po podpisaniu ostatecznej umowy sprzedaży nie później niż do 30 września 2007).

**Zaciągnięte kredyty i pożyczki.**

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

- Umowa kredytu odnawialnego w rachunku bieżącym w kwocie 260 tys. PLN z terminem spłaty do 06 czerwca 2007 roku. Na dzień 31 grudnia 2006 roku z kredytu wykorzystana była kwota 242 265,95. Do dnia 2007-04-01 kredyt został całkowicie spłacony.
- Umowa na finansowanie bieżącej działalności w kwocie 240 tys. PLN z terminem spłaty 31 maja 2007 roku. Na dzień 31 grudnia saldo niespłaconego kredytu wynikającego z umowy wynosiło 100 tys. PLN. Do dnia 2007-04-01 kredyt został całkowicie spłacony.
- Umowa na finansowanie bieżącej działalności w kwocie 300 tys. PLN z terminem spłaty do 31 maja 2007 roku. Na dzień 31 grudnia 2006 roku wykorzystana była pełna kwota kredytu. Na dzień 1 kwietnia 2007 saldo niespłaconej kwoty kredytu wynosiło 150 tys. PLN.

Spółka nie zawierała umów pożyczek, ani nie udzielała poręczeń i gwarancji

**Udzielone pożyczki, poręczenia i gwarancje.**

Spółka nie udzielała pożyczek, gwarancji ani poręczeń.

**Emisje papierów wartościowych.**

W grudniu 2006 roku Spółka dokonała w publicznej ofercie sprzedaży jednego miliona akcji na okaziciela nowej emisji serii I. Ze sprzedaży została pozyskana kwota 11 mln PLN. W dniu 27 grudnia 2006 do Sądu Rejonowego w Łodzi – Śródmieście, XX Wydział KRS został złożony wniosek o podwyższenie kapitału zakładowego spółki w drodze emisji akcji serii I. Wniosek ten został zarejestrowany przez Sąd w dniu 2007-01-26.
Środki pozyskane ze sprzedaży akcji Serii I wpłynęły do Spółki w dniu 2007-01-26.

**Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych.**

Planowane na 2007 rok wydatki inwestycyjne związane m.in. z zakupem 100% akcji Spółki Softech Sp. z o.o., zakupem budynku biurowego, rozwojem produktów oraz lokalizacją produktów na rynkach zagranicznych są finansowane ze środków pozyskanych z emisji akcji serii I.

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

W ocenie Zarządu Spółki w I półroczu 2007 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 drugie pórocze 2007 będzie okresem dalszego szybkiego rozwoju spółki.
Spółka będzie koncentrować się na sprzedaży własnego oprogramowania i usług związanych ze sprzedażą oprogramowania (wdrozenia, serwis) na rynku hospitality (gastronomia, hotele, ośrodki sportowe, SPA) i retail (sklepy detaliczne, sieci) oraz w mniejszym zakresie oprogramowania klasy ERP. W związku z dokonanym w lutym

2007 roku zakupem wiodącego producenta oprogramowania dla gastronomii i hoteli (spółki Softech sp. z o.o.) LSI Software S.A. jest wiodącym na rynku polskim dostawcą tego rodzaju rozwiązań.
Jednocześnie należy wziąć pod uwagę nierównomierny, kwartalny rozkład przychodów w sektorze IT w całym roku, który związany jest z sezonowością zamówień ze strony klientów, w związku z czym należy spodziewać się wzrostu przychodów i zysku w III a zwłaszcza IV kwartale.

**Zarządzanie Spółką.**

W I półroczu 2007 roku nie nastąpiły zmiany w podstawowych zasadach zarządzania LSI Software S.A.

**Zarząd i rada nadzorcza na dzień 2007-06-30.**

Zarząd Spółki:

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

Rada Nadzorcza:

- Piotr Wilkowski – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Paweł Podgórny – Członek Rady Nadzorczej
- Krzysztof Kalinowski – Członek Rady Nadzorczej
- Anna Pyrek – Członek Rady Nadzorczej
- Andrzej Ziółkowski – Członek rady Nadzorczej

**Umowy zawarte pomiędzy Spółką a osobami zarządzającymi.**

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

**Wartość wynagrodzeń dla osób zarządzających.**

Wartość wynagrodzeń wypłaconych osobom zarządzającym i nadzorującym w I półroczu 2007 roku przedstawia tabela poniżej.

| Osoba (Zarząd LSI) | Kwota wynagrodzeń |
|---|---|
| Grzegorz Siewiera | 12 000,00 |
| Paweł Tarnowski | 12 000,00 |

| Osoba (Rada Nadzorcza LSI) | Kwota wynagrodzeń wypłaconych i należnych |
|---|---|
| Krzysztof Kalinowski | 2 482,42 |
| Paweł Podgórny | 2 482,42 |
| Anna Pyrek | 1 228,57 |
| Andrzej Ziółkowski | 2 482,42 |
| Piotr Wilkowski | 2 983,52 |

**Akcje w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących (na dzień 30 czerwca 2007).**

| Członkowie Zarządu / Rady Nadzorzczej | Liczba posiadanych akcji | Wartość nominalna akcji w PLN |
|---|---|---|
| Grzegorz Siewiera | 1 082 000 | 1 082 000 |
| 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 | 1 082 000 | 5 382 000 | 73,06% (uwzględnia emisję serii I) |

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

Nie występują papiery wartościowe dające specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Spółki.

**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 spółki 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:

- Regionalne Fundusze Inwestycji sp. z o.o:
  263 536 akcji spółki przez okres 9 miesięcy,
  175 690 akcji spółki przez okres 21 miesięcy,
  87 846 akcji spółki przez okres 33 miesięcy.
- Grzegorz Siewiera:
  1 046 000 akcji spółki przez okres 12 miesięcy,
  700 000 akcji spółki przez okres 24 miesięcy,
  346 000 akcji spółki przez okres 36 miesięcy.
- Paweł Tarnowski:
  302 680 akcji spółki przez okres 12 miesięcy,
  151 340 akcji spółki przez okres 24 miesięcy.
- Paweł Podgórny:
  104 815 akcji spółki przez okres 12 miesięcy,
  52 408 akcji spółki przez okres 24 miesięcy.

- Tomasz Wiliński :
  43 500 akcji spółki przez okres 12 miesięcy,
  21 750 akcji spółki przez okres 24 miesięcy.
- Ewa Tarnowska :
  10 505 akcji spółki przez okres 12 miesięcy.

**Umowa z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych.**

W dniu 06.06.2007 roku Rada Nadzorcza Spółki LSI Software S.A. wybrała Kancelarię Biegłych Rewidentów EKO-BILANS Sp. z o.o. w Łodzi jako podmiot uprawniony do badania sprawozdania finansowego za I półrocze 2007 rok.

Zarząd Spółki

Prezes Zarządu
Grzegorz Siewiera

Wiceprezes Zarządu
Paweł Tarnowski