Łódź, 2008-09-30

SPRAWOZDANIE
z działalności Grupy Kapitałowej LSI SOFTWARE S.A.
w I półroczu roku 2008.

Istotne zdarzenia mające wpływ na działalność gospodarczą.

Grupa kapitałowa LSI Software S.A. osiągnęła w I półroczu 2008 roku 7,95 miliona złotych przychodów ze sprzedaży, co oznacza wzrost o 161% w stosunku do pierwszego półrocza roku 2007. W strukturze przychodów nastąpiło zwiększenie przychodów z tytułu sprzedaży własnych produktów i usług przychodów 149% oraz wzrost przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów (towarów handlowych) o 183%.

Łączny zysk brutto wyniósł w I półroczu 2008 roku 1 184 tys. zł w porównaniu do 746 tys. zł w roku 2007 oraz zysk netto 924 tys. zł (580 w 2007 roku).

Podstawowy zakres działalności Grupy nie uległ zmianie i 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)
2. Gastronomia i hotele (hospitality)
3. Małe i średnie przedsiębiorstwa (ERP) dowolnej branży.

W I półroczu 2008 roku Grupa wzmacniała współpracę ze swymi największymi klientami oraz intensywnie rozwijała listę nowych klientów.

Zatrudnienie w Spółce LSI Software wyniosło na koniec I półrocza 2008 roku 103 osoby a w Grupie 126 osób.

Przewidywany rozwój jednostki.

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.

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).
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 oraz do Chin

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

W celu realizacji wyższych zysków Grupa rozszerza zakres bezpośredniej współpracy z producentami 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,
- Gastro POS, Gastro Szef, System Hotelowy Chart,
- 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.

Grupa 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 Grupę 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 I półroczu 2008 roku większość przychodów LSI Software S.A. związana była ze sprzedażą są na rynku krajowym, ale również poza granicami. Świadczymy także usługi informatyczne dla potrzeb zagranicznych. 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 dzień 30.06.2008 r. odbiorcami było około 600 firm. W strukturze sprzedaży, w odniesieniu do wartości obrotów, nie występuje żaden istotny odbiorca usług i rozwiązań Grupy. Zdywersyfikowany portfel klientów pozwala LSI Software SA zachować niezależność od pojedynczych nabywców. Wśród klientów Grupy 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 Grupy należy zaliczyć:

1. Czynniki związane z działalnością Grupy
    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 pracował, 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 SA.

W celu ograniczenia powyższego ryzyka, Emitent 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 dwaj 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. 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. Trzecim partnerem jest amerykański producent rozwiązań informatycznych dla gastronomii – Long Range Systems. 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 jej 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 Grupę. Ewentualny wzrost kosztów zatrudnienia pracowników, może mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe oraz możliwości rozwoju Grupy. 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 firmą, 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 Emitenta, podobnie jak większość podmiotów z branży informatycznej charakteryzuje się dużą sezonowością sprzedaży, 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 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 Grupy 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 Grupy 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. Emitent 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 2008 Grupa poniosła nakłady na rozwój własnych produktów w łącznej wysokości 1 738 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, ważniejsze wydarzenia.

- W dniu 14 stycznia 2008 r. Zarząd Grupy Kapitałowej LSI Software S.A. podjął decyzję o utworzeniu oddziału firmy w Warszawie. Oddział w Warszawie będzie ważnym elementem realizowania strategii Grupy – umocni obecną pozycję firmy oraz ułatwi pozyskanie kolejnych klientów. Decyzja ta jest kontynuacją rozpoczętego w ubiegłym roku procesu rozwoju własnej sieci sprzedaży LSI Software. Sieć jest oparta o grupę stałych współpracowników firmy – regionalnych przedstawicieli handlowych. W chwili obecnej regionalni przedstawiciele LSI Software pracują już na terenie Wrocławia i Trójmiasta.

- W związku z przeprowadzką do nowej siedziby, tj. od dnia 25 stycznia 2008 r. ulega zmianie adres firmy LSI Software oraz dochodzą nowe numery telefoniczne, nowy adres firmy: 93-120 Łódź ul. Przybyszewskiego 176/178

- Grupa LSI Software była wystawcą na międzynarodowych targach „EuroShop- The Globar Retail Trade Fair" 23- 27 lutego 2008 r. w Dusseldorfie. Jest to jedna z największych na świecie imprez targowych przeznaczonych dla dostawców branży detalicznej. Organizatorzy targów spodziewają się gości z całego świata, w tym z krajów Europy Środkowej i Wschodniej, w których już działają systemy produkcji LSI Software.

- Pierwszy kwartał to również uczestnictwo Grupy jako wystawcy na międzynarodowych Targach Cebit w Hanowerze w dniach 04-09 marca 2008 roku. Uczestnictwo w targach jest elementem przygotowań Emitenta do zaistnienia na rynku niemieckim.

- LSI Software w dniach od 6 do 8 lutego 2008 r. był wystawcą na targach Tur-Gastro-Hotel w Kołobrzegu. Targi te mają charakter specjalistycznego salonu wystawienniczego i są skierowane głównie do odbiorców z branży gastronomicznej i hotelarskiej.

- W pierwszym półroczu 2008 roku nastąpiło wdrożenie kolejnych restauracji za granicą (w Czechach, na Węgrzech i Rumunii). Trwają poszukiwania na wskazanych rynkach dystrybutorów.

- Obecnie trwają zaawansowane prace nad dostosowaniem produktów Grupy do wymogów formalno – prawnych rynku niemieckiego i belgijskiego. Oczywiście podjęte działania związane są również z ekspansją klientów Grupy w Europie. W kręgu zainteresowań Emitenta znajduje się rynek francuski, a także zainicjowano już pierwsze działania w Rosji.

- Trwa proces rejestracji Spółki w Chinach. W pierwszym kwartale Grupa otworzyła biuro w Pekinie.

- LSI realizuje projekty na zlecenie partnera amerykańskiego Long Range Systems.

- Nagrodę targów EuroGastro 2008 w konkursie o Nagrodę Ministra Gospodarki za „System i środowisko informatyczne INTELIGENTNA RESTURACJA”. Nagrodę otrzymała INTELIGENTNA RESTAURACJA - nowa, innowacyjna koncepcja systemów gastronomicznych opracowana przez firmę LSI Software na początku 2008 roku. Koncepcja ta rewolucjonizuje sposób podejścia do systemów informatycznych w gastronomii. Ze względu na skalę rozwiązania jak i jego wszechstronny charakter najlepiej określić ją jako jednocześnie system informatyczny i środowisko pracy. Podstawowym celem INTELIGENTNEJ RESTAURACJI jest pomoc restauratorowi w odciążeniu od zadań, które mogą wykonywać systemy informatyczne.

- W dniu 24.04. br. LSI Software uczestniczyła w wystawie produktów firm nominowanych w konkursie Polskiego Godła Promocyjnego "Teraz Polska”. Firma zgłosiła do konkursu własne oprogramowanie - Zintegrowany system zarządzania sprzedażą detaliczną i obsługą klientów POSitive. System jest wykorzystywany przez sieci sklepów, hotele, restauracje i sieci gastronomiczne. Wystawa, zorganizowana przez Fundacja Polskiego Godła Promocyjnego, odbywała się w Pałacu Kultury i Nauki w Warszawie. Zintegrowany system zarządzania sprzedażą detaliczną i obsługą klientów POSitive rywalizuje z 52 produktami zgłoszonymi do konkursu. Eksperci mogli zapoznać się z bliska z możliwościami produktów nominowanych. Prezentacja jest jednym z najważniejszych elementów oceny danego rozwiązania. Na podstawie wszystkich zebranych opinii, Kapituła Godła "Teraz Polska" wybierze najlepsze produkty.

- W dniach 10-12.04.2008r. LSI Software S.A. jako wystawca uczestniczyła w 13. Targach Wyposażenia i Zaopatrzenia Obiektów Gastronomicznych, Hoteli i Sklepów GastroExpo 2008 w Gdańsku.

- 21 kwietnia została podpisana umowa z Przedsiębiorstwem Inżynierii Środowiska i Melioracji "Ekomel" SA z siedzibą w Poddębicach na wdrożenie systemu POSitive Hospitality w Kompleksie Termalno Basenowym w Uniejowie. Umowa dotyczy

zakupu licencji oprogramowania POSitive Hospitality SPA&Sport, POSitive Restaurant wraz z usługami wdrożeniowymi oraz zakupu sprzętu komputerowego niezbędnego do realizacji projektu.

- Aneks do umowy znaczącej z Casino Silver Sp. z o.o. dotyczący wyłączności zakupu oprogramowania jak i sprzętu produkcji LSI Software SA w ramach prowadzonej działalności bądź powiązanych podmiotów gospodarczych.

- Dnia 02.06.2008 otrzymano podpisany List intencyjny z ComfortExpress Sp. z o.o. z siedzibą w Opatkowicach. Przedmiotem listu jest współpraca pomiędzy stronami w zakresie realizacji projektu stworzenia systemu rezerwacyjno - sprzedażowego dla obiektów hotelowo - gastronomicznych działających w sieci należącej do ComfortExpress.
Ramowe warunki umowy dotyczą zarówno dostarczenia oprogramowania, sprzętu, usług serwisowych, jak i prac programistycznych

- Dnia 18-06-2008 spółka zależna Softech Sp. z o.o. poinformowała o podpisaniu znaczącej umowy 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.

Zdarzenia po dniu bilansowym.

- W dniu 16-07-2008 została podpisana 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.

- Dnia 30-07-2008 uchwałą nr 591/2008 z dnia 30 lipca 2008 r. Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. dopuścił do obrotu giełdowego oraz postanowił wprowadzić z dniem 5 sierpnia 2008 r. w trybie zwykłym do obrotu giełdowego na rynku podstawowym akcje zwykłe serii J na okaziciela spółki LSI Software S.A. o wartości nominalnej 1 zł każda.

Zaciągnięte kredyty i pożyczki.

Zaciągnięte kredyty zostały wyszczególnione w sprawozdaniu.

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

Udzielone pożyczki, poręczenia i gwarancje.

Grupaa nie udzielała pożyczek, gwarancji ani poręczeń.

Emisje papierów wartościowych.

W wyniku rejestracji emisji akcji zwykłych na okaziciela serii J podwyższony został kapitał zakładowy LSI Software SA o kwotę 193.726 PLN (sto dziewięćdziesiąt trzy tysiące siedemset dwadzieścia sześć zł) w drodze emisji 193.726 (sto dziewięćdziesiąt trzy tysiące siedemset dwadzieścia sześć) sztuk akcji serii J o wartości nominalnej 1,00 PLN każda akcja i wynosi obecnie 3 260 762,00 PLN (trzy miliony dwieście sześćdziesiąt tysięcy siedemset sześćdziesiąt dwa złote). Była to emisja skierowana do dwóch inwestorów w ramach zapłaty za wierzytelność.

Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych.

Planowane na 2008 rok wydatki inwestycyjne związane m.in. z podwyższeniem kapitału spółki Horeca Online Sp. z o.o., ostatecznym odbiorem kupionego i remontowanego budynku biurowego, rozwojem produktów oraz lokalizacją produktów na rynkach zagranicznych są finansowane ze środków własnych oraz zaciągniętego kredytu inwestycyjnego.

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

W ocenie Zarządu w I półroczu 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 drugie półrocze 2008 będzie okresem dalszego rozwoju grupy.

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. 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 Grupą.

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

Zarząd i rada nadzorcza na dzień 2008-09-30.

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 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 I półroczu zostały opisane w sprawozdaniu.

Akcje w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących (na dzień 30 września 2008).

Członkowie Zarządu / Rady Nadzorczej	Liczba posiadanych akcji	Wartość nominalna akcji w PLN
Grzegorz Siewiera	1 087 000	1 087 000
Paweł Tarnowski	302 680	302 680
Paweł Podgórny	104 815	104 815
Andrzej Ziółkowski	96 863	96 863

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

Osoba	Ilość akcji	Ilość głosów	% głosów na WZ
Grzegorz Siewiera	1 087 000	5 271 000	70,8%

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

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

Ograniczenia dotyczące przenoszenia prawa własności papierów wartościowych Emitenta 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 Emitenta 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.

Rada Nadzorcza 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 2008 roku.

Zarząd LSI Software S.A.

Prezes Zarządu
Grzegorz Siewiera

Wiceprezes Zarządu
Paweł Tarnowski