Sprawozdanie Zarządu
z działalności Grupy Kapitałowej

LSI SOFTWARE S.A.

z siedzibą w Łodzi

ul. Przybyszewskiego 176/178

w I półroczu 2009

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 oferuje nowoczesną platformę internetową związaną z branżą gastronomiczną.

W dniu 23 kwietnia 2009 roku pomiędzy NOVITUS SA, LSI Software SA, Panem Grzegorzem Siewierą i Panem Pawłem Tarnowskim zawarta została umowa określająca zasady nabycia akcji Spółki LSI Software SA przez 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). Podczas Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy wznowionego po przerwie dnia 23 czerwca 2009 roku mniejszościowi Akcjonariusze zablokowali uchwałę dotyczącą podwyższenia kapitału Spółki poprzez emisję akcji (raport bieżący 24/2009 z dnia 24 czerwca 2009 roku).

Grupa Kapitałowa LSI Software osiągnęła w pierwszym półroczu 2009 roku przychody ze sprzedaży w wysokości 8.678 tyś. zł oraz zanotowała zysk netto w wysokości 212 tyś. zł, przy czym zysk operacyjny wynosi już 651 tyś. zł. Zarząd Spółki zwraca uwagę, że EBITDA osiągnięty we wskazanym okresie wyniósł 1.886 tyś. zł., co jednoznacznie świadczy o zdrowych podstawach oraz potencjale drzemiącym w działalności podstawowej Spółki. Ostateczny wynik na poziomie 226 tyś jest skutkiem przed wszystkim kosztów finansowych ponoszonych przez Spółkę, które w głównej mierze spowodowane są rozliczeniem i wyceną transakcji CCIRS.

Poza wskazanymi skutkami wyceny transakcji finansowych Zarząd nie odnotował innych nietypowych zdarzeń mających wpływ na sytuację finansową i pozycję Grupy Kapitałowej.

Porównanie ogólnej struktury przychodów, kosztów oraz osiągniętego zysku w I półroczu 2009 i 2008 przedstawia tabela poniżej.

	2009	2008	Zmiana %
Przychody razem, w tym	**8 927**	**7 992**	**111,7 %**
Produkty i usługi	5 674	4 817	117,8 %

Towary i materiały	3 004	3 128	96,0 %
Pozostałe operacyjne	249	47	529,8 %
Koszty działalności operacyjnej, w tym	**8 276**	**6 750**	122,6 %
Wartość sprzedaży towarów i materiałów w cenach zakupu	1 469	2 096	70,1 %
Pozostałe koszty	6 807	4 654	**146,3 %**
Zysk na działalności operacyjnej	**651**	**1 242**	**52,4 %**
Zysk brutto	**226**	**1 153**	**19,6 %**
Zysk netto	**212**	**893**	**23,7 %**

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 pierwszym półroczu 2009 roku Grupa wzmacniała współpracę ze swymi największymi klientami Dominata (Cafe w biegu), Casino Silver, Warmia, Leśne Runo, Hotel 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, Soul, Batida, Hollogis (Hollywood), Pijalnie Czekolady Wedel, Sieć Premium Food Restaurant, Lisamarie, FPH Twa (Reporter Young), Philippe Sp. Z O. O. (Agatha Paris), Naturhouse.

Spółka rozpoczęła współpracę m.in. z Mount Blanc (pijalnie czekolady), sieć 4*Hotel Dwór Elizy, Hotel Swing, Restauracja Browar z Lublina, Football City, United Chicken, sieć

sklepów obuwniczych McArthur, sieć sklepów odzieżowych Echo Fashion.

Podczas targów EuroGastro 2009 wyróżniona została nowa internetowa platforma gastronomiczna Foodoo.pl, produkt Horeca Online, spółki w grupie LSI Software. Foodoo.pl umożliwia zamawianie dań i dokonywanie rezerwacji przez Internet.

Średnie zatrudnienie w Grupie wyniosło w I półroczu 2009 roku to 104 osoby

Lp	Grupa zawodowa	Przeciętne zatrudnienie w roku 2009	Przeciętne zatrudnienie w roku 2008	Zmiana
1	LSI Software	81	96	- 15
2	Softech	20	26	- 6
3	Horeca Online	3	5	- 2
	Razem	**104**	**127**	- 23

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, na którym w istotny sposób rozwija się współpraca z kontrahentem Long Range Systems

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 pierwszym półroczu 2009 roku większość przychodów Grupy podobnie jak w 2008 roku 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. 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 %]	I 2009	2008
Gastronomia, Hotele	90,57%	77,29%
Handel	4,78%	12,93%
Pozostałe	4,65%	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.

Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.

W I półroczu 2009 roku Grupa ponosiła nakłady na rozwój własnych produktów, finansowane z własnych środków. Prace toczyły się w zakresie rozwoju funkcjonalności oprogramowania dla branży hospitality. W roku 2009 nie zostały otwarte nowe projekty inwestycyjne.

Znaczące umowy dla działalności.

Do najważniejszych umów zawartych przez LSI Software S.A. w pierwszym półroczu 2009 roku należą:

- Aneks do umowy znaczącej ze spółką Long Range Systems z siedzibą w Teksasie, USA. Aneks rozszerza dotychczasową współpracą o tworzenie nowych modułów oprogramowania dla amerykańskiej firmy. Prognozowana wartość prac zawartych w aneksie do wykonania w 2009 roku wynosi ponad 400 tysięcy dolarów co na dzień dzisiejszy stanowi kwotę około 1,2 mln złotych netto. Jednocześnie Zarząd LSI Software SA informuje, że pierwotna umowa zawarta z LRS opiewała na kwotę 200 tysięcy USD, a została wykonana w roku 2008 w kwocie ponad 290 tysięcy USD co stanowiło w ubiegłym roku równowartość blisko 690 tysięcy złotych.
- Umowa pomiędzy spółką zależną Softech Sp. z o.o. a operatorem sieci hoteli i restauracji działającym na terenie Polski. Umowa dotyczy wdrożenia systemów informatycznych w działającej już sieci hotelarsko gastronomicznej mającej docelowo składać się z co najmniej 100 obiektów w okresie 3 lat. Umowa przewiduje dostawy oprogramowania, specjalistycznego sprzętu komputerowego,

zmiany w systemie informatycznym, usługi wdrożeniowe i serwisowe. Łączna wartość dostaw i usług przekroczy 2 mln złotych netto w okresie 3 lat. Pozostałe warunki umowy nie odbiegają od ogólnie stosowanych.

- Umowa z Football City SA z siedzibą w Zalesiu Górnym.
  Umowa przewiduje kompleksową obsługę spółki Football City przez okres najbliższych 6 lat w zakresie dostaw systemów informatycznych (sprzęt, oprogramowanie Positive, usługi wdrożeniowe) do nowo powstających placówek gastronomicznych (ich liczba docelowo ma wynieść 160) wraz z ich obsługą serwisową. Łączna, szacunkowa wartość przychodów w wyniku realizacji niniejszej umowy wyniesie 9 mln złotych netto.
- Umowa z Green Way S.A. z siedzibą w Gdyni.
  Umowa swoim zakresem obejmuje licencje, usługi, sprzęt komputerowy dla 10 lokali gastronomicznych sieci Green Way. Wartość umowy wynosi ponad 600.000 zł netto. Spółki deklarują, że jest to dopiero początek współpracy, która będzie rozwijana.
- Umowa z DWÓR ELIZY Sp. z o.o. z siedzibą w miejscowości Długopole Zdrój.
  Umowa swoim zakresem obejmuje licencje, usługi, wyposażenie oraz sprzęt komputerowy dla hotelu oraz SPA. Wartość umowy wynosi ponad 438.000 zł netto.
- Umowę z wykonawcą obiektu na dostawę oprogramowania hotelowego, gastronomicznego oraz ERP autorstwa LSI Software SA oraz kompleksowe wyposażenie teleinformatyczne kompleksu hotelowo-restauracyjnego i SPA.
  Wartość umowy wyniesie 930 tysięcy PLN plus usługi serwisu. Termin realizacji umowy to październik bieżącego roku.

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

Inwestycje krajowe i zagraniczne.

W pierwszym półroczu 2009 roku nie zostały dokonane przez Grupę istotne inwestycje.

Transakcje z jednostkami powiązanymi.

W pierwszym półroczu 2009 roku nie zostały zawarte przez Grupę 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 30 czerwca 2009 roku pozostała do zapłaty kwota 3 744 tys.

- W sierpniu 2008 roku został uruchomiony kredyt obrotowy w rachunku bieżącym w wysokości 1 mln zł. Dzień spłaty kredytu to 06 sierpnia 2010r. Na dzień 30 czerwca 2009 roku wykorzystana kwota to 993 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 WIBOR+ marża 3,6 pp. kredytodawcy. Na dzień 30 czerwca 2009 roku pozostała do zapłaty kwota 190 tys.

Udzielone pożyczki, poręczenia i gwarancje.

W pierwszym półroczy 2009 roku Grupa nie zawarła istotnych umów pożyczek, poręczeń i gwarancji.

Emisje papierów wartościowych.

W pierwszym półroczy 2009 roku Spółka nie przeprowadzała nowych emisji.

Informacje o istotnych zmianach wielkości szacunkowych.

W szczególności nie nastąpiły zmiany w stosowanych zasadach (polityce) rachunkowości, ani nie uległy zmianie zasady ustalania wartości aktywów i pasywów oraz pomiaru wyniku finansowego, niemniej jednak w wyniku przeprowadzonego przeglądu półrocznego stwierdzono występowanie nieprawidłowości, których korekta miała materialny wpływ na bieżące sprawozdania oraz wyniki lat ubiegłych i tak:

Przegląd istotnych pozycji wartości niematerialnych i prawnych ujawnił błędną kwalifikację do tej pozycji kosztów o charakterze ogólnozakładowym, które nie spełniały definicji uzasadnionej części kosztów pośrednich i jako takie nie powinny podlegać aktywowaniu – dokonano ich przeniesienia na koszty okresu. Równocześnie stwierdzono rozliczanie w czasie kosztów projektów, których przychody zostały pierwotnie ujęte w rachunku zysków i strat, czym spowodowane zostało zaburzenie współmierności przychodów i kosztów prezentowanych w okresach sprawozdawczych – dokonano stosownej korekty.

Opisane powyżej korekty o charakterze błędów podstawowych spowodowały wtórnie zmianę wielkości amortyzacji odpisywanej systematycznie na koszty okresów. Przy okazji dokonano weryfikacji stawek oraz okresów realizacji korzyści ekonomicznych z części rzeczowych aktywów trwałych, które to zmiany również zostały odniesione na koszty powiązanych okresów.
Wpływ opisanych powyżej korekt błędów o charakterze podstawowym dotyczył głównie okresu 2007 roku, przy czym ich konsekwencje w postaci zmiany wielkości odpisów amortyzacyjnych odnoszą się już do wszystkich późniejszych okresów. Wpływ zmian w ujęciu wartościowym opisuje poniższe zestawienie.

LSI Software	**2007 rok**	**2008 rok**
- Przeniesienie aktywowanych kosztów	-1,199 mln	-0,439 mln
- Naliczenie amortyzacji aktywa rzeczowe	+0,383 mln	+0,367 mln
- Obciążenia podatkowe	+0,155 mln	0,0 mln
- Inne	-0,017 mln	0,0 mln
Wpływ na wynik i kapitały własne		
Łącznie	-0,678 mln	-0,072 mln
Narastająco	-0,678 mln	-0,750 mln

Softech		**2008 rok**
- Naliczenie amortyzacji aktywa rzeczowe		+0,032 mln
Wpływ na wynik i kapitały własne		
Łącznie		+0,032 mln
Narastająco		+0,032 mln

Horeca Online		**2008 rok**
- Przeniesienie aktywowanych kosztów		-0,050 mln
- Inne		-0,009 mln
Wpływ na wynik i kapitały własne		
Łącznie		-0,059 mln
Narastająco		-0,059 mln

Grupa Kapitałowa	**2007 rok**	**2008 rok**
Łącznie konsolidacja	**-0,678 mln**	**-0,099 mln**
Narastająco konsolidacja	**-0,678 mln**	**-0,777 mln**

Dane zaprezentowane w załączonym sprawozdaniu mają charakter porównywalny i zostały stosownie przekształcone za wszystkie prezentowane okresy.

Ponadto w wyniku weryfikacji dokonano następujących korekt o charakterze prezentacyjnym, a mającym istotny wpływ na analizę sprawozdania finansowego:

- Wydzielono nieruchomości inwestycyjne z rzeczowych aktywów trwałych,
- W kapitałach zapasowych zaprezentowano jedynie agio, wyniki okresów kumulowane są w pozycji zysków zatrzymanych.

Pragniemy nadmienić ponadto, że dokonane korekty nie spowodowały odwrócenia wyniku 2007 roku i pozostał on dodatni, a wpływ na wynik 2008 roku nie przekroczył 4%.

Ocena dotycząca zarządzania zasobami finansowymi.

Wskaźniki płynności:

		Rok 2008	I 2009
Wskaźnik płynności bieżącej	aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe	1,1152	1,1557
Wskaźnik płynności szybkiej	(aktywa obrotowe – zapasy)/ zobowiązania krótkoterminowe	0,7612	0,8301

Wskaźniki zadłużenia:

		2008	2009
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	Zobowiązania długoterminowe i krótkoterminowe / aktywa ogółem	0,3864	0,3867
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	Zobowiązania długoterminowe i krótkoterminowe / kapitały własne	0,6297	0,6306
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	Zobowiązania długoterminowe / kapitały własne	0,2797	0,2501

Struktura zobowiązań:

	2008	2009
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym	5 188	5 721
Kredyty	1 385	1 539
Zobowiązania długoterminowe, w tym	4 147	3 761
Kredyty	3 636	3 430

Wskaźniki rentowności:

		2008	2009
Wskaźnik zyskowności operacyjnej	Wynik operacyjny / przychody ze sprzedaży	- 0,0928	0,0750
Wskaźnik zyskowności netto	Wynik netto / przychody ze sprzedaży	- 0,1525	0,0244
Stopa zwrotu z aktywów (ROA)	Wynik netto / aktywa	- 0,1124	0,0086
Stopa zwrotu z kapitału (ROE)	Wynik netto / kapitał własny	- 0,1796	0,0141

Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych.

Planowane na 2009 rok wydatki inwestycyjne będą finansowane ze środków własnych.

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

W ocenie Zarządu Grupy w pierwszym półroczu 2009 roku nie wystąpiły nietypowe zdarzenia mające istotny wpływ na wynik działalności za rok obrotowy.

Przewidywania dotyczące czynników mających wpływ na przyszłe wyniki finansowe.

Grupa 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 LSI Software S.A. po zakupie spółki Softech Sp. z o.o. stał się wiodącym na rynku polskim dostawcą rozwiązań hospitality.

Zarządzanie Grupą Kapitałową.

Nie nastąpiły zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Grupą kapitałową LSI Software S.A.

Zarząd i Rada Nadzorcza

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 (skład od 30 lipca 2009 r.) :

- Piotr Wilkowski – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Edward Sierański – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- Krzysztof Kalinowski – Członek Rady Nadzorczej
- Jan Jeżak – Członek Rady Nadzorczej
- Paweł Podgórny – 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 2009 roku przedstawia tabela poniżej.(w tys)

(Zarząd	Kwota wynagrodzeń
LSI Software S.A.	24
Softech Sp. z o.o.	23
Horeca Online Sp. z o.o.	2
Razem	49

Rada Nadzorcza LSI	Kwota wynagrodzeń
Rada Nadzorcza	10

Akcje w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących na dzień 30 czerwca 2009r.

Członkowie Zarządu / Rady Nadzorczej	Liczba posiadanych akcji	Wartość nominalna akcji w PLN
Grzegorz Siewiera	1 093 788 (od dnia 24 lipca 2009 roku : 1 053 788)	1 093 788 (od dnia 24 lipca 2009 roku : 1 053 788)
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 (od dnia 24 lipca 2009 roku : 1 053 788)	5 277 788 (od dnia 24 lipca 2009 roku : 5 237 788)	70,89% (od dnia 24 lipca 2009 roku : 70,36%)

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

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). Podczas Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy wznowionego po przerwie dnia 23 czerwca 2009 roku mniejszościowi Akcjonariusze zablokowali uchwałę dotyczącą podwyższenia kapitału Spółki poprzez emisję akcji (raport bieżący 24/2009 z dnia 24 czerwca 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 4 czerwca 2009 Zwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę nr 16/2009 w sprawie uchylenia uchwały Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 29.06.2006 kontunuowanego w dniu 12.07.2006 związane z wprowadzonym w Spółce w programem motywacyjnym, w tym:

- uchwałę nr 18/2006 dotyczącą wprowadzeniw w Spółce programu motywacyjnego
- uchwałę nr 19/2006 dotyczącą emisji warrantów
- uchwałę nr 20/2006 dotyczącą warunkowego podniesienia kapitalu zakładowego 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 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 Spółki w dniu 24 kwietnia 2009 r. podjęła uchwałę nr 06/RN/2009, zgodnie z którą postanawia powierzyć badanie jednostkowego jak i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za I półrocze 2009r. oraz sprawozdania za rok 2009 Kancelarii Biegłych Rewidentów „CONSULTUS" z siedzibą w Łodzi przy ul. Gdańskiej 126/128.

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

	2008 rok	I pół.2009 rok
Badanie LSI	22 tys.	10 tys.
Badanie Softech	4 tys.	6 tys.
Badanie Horeca		5 tys.

Razem	26 tys. PLN	21 tys. PLN

Zarząd:

Prezes Zarządu

Grzegorz Siewiera

Wiceprezes Zarządu

Paweł Tarnowski