# Sprawozdanie
# z działalności Grupy Kapitałowej

## LSI SOFTWARE S.A.

z siedzibą w Łodzi

ul. Przybyszewskiego 176/178

za rok 2007

**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.

Rozwój Grupy Kapitałowej przekłada się na wzrost przychodów ze sprzedaży oraz wzrost sumy bilansowej w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym. W ciągu 2007 roku nastąpiła poprawa wskaźników płynności Grupy. Wzrost sumy aktywów jest spowodowany wzrostem wartości firmy i udziałów długoterminowych, także wzrostem wartości niematerialnych prawnych związku z nakładami jakie Grupa ponosi na badania i rozwój. Zakupy udziałów spółek w roku 2007 były finansowane głównie z emisji akcji.

W porównaniu ze sprawozdaniem finansowym za rok 2006 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 2007 roku 12,59 miliona złotych przychodów ze sprzedaży, co oznacza wzrost w stosunku do roku 2006, który zamknął się kwotą 6,57 ml złotych o 191,6%. W strukturze przychodów nastąpiło zwiększenie wysokomarżowych przychodów z tytułu sprzedaży własnych produktów i usług o 172,4% oraz zwiększenie przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów (towarów handlowych) o 232,1%.
Koszty działalności operacyjnej zwiększyły się proporcjonalnie w stosunku do przychodów.

Łączny wynik zysk brutto wzrósł w 2007 roku w porównaniu do 2006 roku z kwoty 856,6 tys. do kwoty 1 887,5 tys. złotych co oznacza wzrost o około 220 %.

W bilansie nastąpił wzrost aktywów trwałych o 272,3%, co świadczy o intensywnych działaniach inwestycyjnych Grupy. Natomiast kapitał własny Grupy wzrósł o 365,8% w wyniku emisji akcji i dobrego wyniku.

Porównanie ogólnej struktury przychodów, kosztów oraz osiągniętego zysku w latach 2006 i 2007 przedstawia tabela poniżej.

| | 2006 | 2007 | Zmiana % |
|---|---|---|---|
| **Przychody razem, w tym** | **6 664** | **12 700** | **90,58 %** |
| Produkty i usługi | 4 445 | 7 672 | 72,58 % |
| Towary i materiały | 2 120 | 4 917 | 131,90 % |
| Pozostałe operacyjne | 98 | 111 | 13,20 % |
| **Koszty działalności operacyjnej, w tym** | **5 652** | **10 748** | 90,15 % |
| Wartość sprzedaży towarów i materiałów w cenach zakupu | 1 720 | 3 580 | 108,11 % |
| Pozostałe koszty | 3 932 | 7 168 | **82,30 %** |
| **Zysk na działalności operacyjnej** | **1 011** | **1 952** | **92,99 %** |
| **Zysk brutto** | **857** | **1 888** | **120,34 %** |
| **Zysk netto** | **638** | **1 504** | **135,80 %** |

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 2007 roku Grupa wzmacniała współpracę ze swymi największymi klientami, tj. Sfinks, Bestseller (marka Veromoda), Ikea, Próchnik, Hexeline, Jakon, Laboratorium Kosmetyczne dr Irena Eris, North Fish, Selene, Ruli Logistic, Soul, Batida, Phillips, Hollogis, Kent, Urząd Miasta Łodzi, Restauracje Da Grasso, Restauracje Sioux, Restauracje w hotelu Kampanile, Restauracje A-Dong.
Jednocześnie Spółka rozpoczęła współpracę z takimi klientami jak: Smiths, Ekomel, Casino Silver, Ochnik, Long Range Systems, PGNiG.

Średnie zatrudnienie w Grupie wyniosło w 2007 roku 104 osoby.

| Lp | Grupa zawodowa | Przeciętne zatrudnienie w roku 2006 | Przeciętne zatrudnienie w roku 2007 | Zmiana |
|---|---|---|---|---|
| 1 | LSI Software | 73 | 81 | 8 |
| 2 | Softech | 3 | 23 | 20 |
| | **Razem** | **76** | **104** | 28 |

**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. Dodatkowo do podejmowania działań proeksportowych skłaniają stosunkowo niskie koszty produkcji i usług, które są gwarantem atrakcyjnej ceny produktów i usług na rynkach UE. Kolejnym elementem, potwierdzającym celowość podejmowanych działań jest fakt otwarcia rynku europejskiego na tego typu rozwiązania. Z posiadanych informacji wynika, iż obecnie wykorzystywane rozwiązania w sektorze Hospitality są w dużej części wymagają modernizacji. Upatrując lukę w tym obszarze, Emitent podejmuje działania wejścia i pozyskania partnerów na tym rynku. Atrakcyjnym z punktu widzenia całej Grupy jest też rynek amerykański i rynek chiński. Zainwestowane zostały pierwsze środki na realizację tych planów.

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.

W dniu 24 września 2007 r. została zawarta ostateczna umowa dotycząca zakupu nieruchomości położonej przy ul. Przybyszewskiego 176/178 w Łodzi. Przedmiotem zakupu była nieruchomość zabudowana czterokondygnacyjnym budynkiem biurowym, który stanie się siedzibą spółki. Przeniesienie do własnej siedziby pozwoli na polepszenie warunków pracy pracowników, lepsze warunki do prezentacji produktów czy też spotkań z kontrahentami.

**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 2007 roku większość przychodów Grupy związana była ze sprzedażą są na rynku krajowym, ale zostały dokonane pierwsze instalacje na rynku węgierskim i czeskim. 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 2007 r. odbiorcami było około 760 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 | 2006 |
|---|---|---|
| Handel | 12,02% | 33,25% |
| Gastronomia, Hotele | 83,09% | 48,06% |
| Pozostałe | 4,89% | 18,69% |
| **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 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. 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 2007 roku Grupa poniosła nakłady na rozwój własnych produktów w łącznej wysokości 4 062 tys. zł. 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 2007 roku należą:

- Sfinks S.A. – umowa zakupu licencji nowej wersji oprogramowania wraz z usługami wdrożeniowymi do sieci restauracji zarządzanych przez Sfinks Polska ( w szczególności SPHINX i Chłopskie Jadło z zapisami dotyczącymi możliwości współpracy na rynkach zagranicznych), umowa sprzedaży sprzętu komputerowego wraz z usługami przygotowania go do uruchomienia systemu Positive w restauracjach sieci oraz umowa świadczenia usługi asysty technicznej dla całej sieci restauracji Sphinx i Chłopskie Jadło.
- Smiths S.A. – umowa zakupu licencji oprogramowania, instalacji i wdrożenia dla sieci sklepów oraz centrali Positive retail i Bastion ERP
- Casino Silver Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie umowa 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.
- Ochnik Sp. z o.o. z siedzibą w Garwolinie umowa 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.

- Long Range Systems umowa z amerykańska firma z siedzibą w Plano w Teksasie a LSI Software S.A. Umowa dotyczy wykonania specjalistycznego oprogramowania dla urządzeń przywoławczych wykorzystywanych w gastronomii i hotelarstwie. Projekt już się rozpoczął, a zakończenie pierwszej fazy ma nastąpić pod koniec drugiego kwartału 2008 roku.
  Wcześniejsze umowy dotyczyły dystrybucji urządzeń przywoławczych dla rynku hospitality.
- Umowa z Polskim Górnictwem Naftowym i Gazownictwem S.A. z siedzibą w Warszawie na modernizację systemu hotelowego w hotelu Bukowy Dworek.

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

**Inwestycje krajowe i zagraniczne.**

Najważniejsze inwestycje w 2007 roku:

- Umowa z lutego 2007 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 i akcjami spółki).
- W maju 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: 70% udziałów dla LSI Software S.A. a 30% 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".
  Wszystkie powyższe usługi będą świadczone w pierwszej kolejności klientom – użytkownikom oprogramowania LSI Software S.A. oraz Softech Sp. z o.o. bez konieczności zakupu dodatkowych modułów.
- We wrześniu 2007 r. została zawarta ostateczna umowa dotycząca zakupu nieruchomości położonej przy ul. Przybyszewskiego 176/178 w Łodzi. Przedmiotem zakupu jest nieruchomość zabudowana czterokondygnacyjnym budynkiem biurowym, który będzie nową siedzibą spółki. Szczegóły transakcji zostały zawarte

w raporcie bieżącym nr 20/2007 z dnia 29 marca 2007r. Wydanie przedmiotowej nieruchomości nastąpiło w dniu 26 września. Nieruchomość zostaje nabyta ze środków własnych oraz kredytu bankowego udzielonego przez Raiffeisen Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie. Spółka przeniosła się do nowej siedziby w styczniu 2008.

**Transakcje z jednostkami powiązanymi.**

W 2007 roku nie zostały zawarte przez Emitenta transakcje z podmiotami powiązanymi, których łączna wartość przekraczałaby 10% kapitału.

**Zaciągnięte kredyty i pożyczki.**

Spółka LSI Software S. A. zawarła z Raiffeisen Bank Polska S.A. umowę kredytową:

- We wrześniu 2007 kredytodawca udzielił kredytu inwestycyjnego w wysokości 4.500.000 (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 2007 roku pozostała do zapłaty kwota 4 387 tys. zł.

Spółka Softech Sp. z o.o. zawarła z Nordea Bank Polska S.A. umowę kredytową:

- W październiku 2007 kredytodawca udzielił kredytu krótkoterminowego w rachunku w wysokości 50 (pięćdziesiąt tysięcy zł). Przeznaczeniem kredytu jest finansowanie działalności bieżącej. Prawnym zabezpieczeniem kredytu jest poręczenie LSI Software S.A. + oświadczenie o poddaniu się egzekucji. Dzień ostatecznej spłaty kredytu to 29 października 2008r. Oprocentowanie kredytu oparte jest na stopie bazowej banku + marża kredytodawcy

**Udzielone pożyczki, poręczenia i gwarancje.**

Spółka LSI Software S.A. poręczyła za spółkę zależną Softech Sp. z o.o. wykonania zobowiązania kredytowego na rzecz Nordea Bank Polska. Umowa dotyczy udzielenia kredytu krótkoterminowego nr FKR-PLN-OINT1-07-000029 w rachunku bieżącym w kwocie 50 tys. zł do 29-10-2008 roku.

**Emisje papierów wartościowych.**

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. Dokonało się to w efekcie publicznej oferty sprzedaży jednego miliona akcji na okaziciela nowej emisji serii I w grudniu 2006 roku. Ze sprzedaży została pozyskana kwota 11 mln PLN.
Środki pozyskane ze sprzedaży akcji Serii I wpłynęły do Spółki w dniu 2007-01-26.

Dodatkowo 260.000 akcji zwykłych na okaziciela było objętych przedmiotem sprzedaży, w tym: 6.000 akcji serii D; 31.379 akcji serii F; 222.621 akcji serii G.

**Różnice pomiędzy wynikami finansowymi osiągniętymi w 2007 roku a wcześniej publikowanymi prognozami.**

W dniu 29 lutego 2008 Zarząd LSI Software S.A. podał do publicznej wiadomości raport za IV kwartał 2007 roku. Zarząd prognozował uzyskanie wyniku finansowego (zysku) brutto w wysokości 1 910 tys. PLN oraz zysku netto w wysokości 1 518 tys. PLN. W trakcie badania sprawozdania rocznego za 2007 rok nastąpiła zmiana – zmniejszenie wyniku finansowego brutto do kwoty 1 888 tys. PLN oraz zmniejszenie wyniku finansowego netto do kwoty 1 504 tys. PLN. W związku z tym nastąpiła korekta sprawozdania za IV kwartał 2007.

**Ocena dotycząca zarządzania zasobami finansowymi.**

W 2007 roku Emitent spłacił kredyt bankowy wzięty w celu finansowania bieżącej działalności oraz finansowania prac rozwojowych nowych produktów (umowy kredytowe z Raiffeisen Bank Polska S.A).

Wskaźniki płynności:

| | | 2007 | 2006 |
|---|---|---|---|
| Wskaźnik płynności bieżącej | aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe | 1,9999 | 0,7283 |
| Wskaźnik płynności szybkiej | (aktywa obrotowe – zapasy)/ zobowiązania krótkoterminowe | 1,7425 | 0,7023 |

Wskaźniki zadłużenia:

| | | 2007 | 2006 |
|---|---|---|---|
| Wskaźnik ogólnego zadłużenia | Zobowiązania długoterminowe i krótkoterminowe / aktywa ogółem | 0,3858 | 0,3982 |
| Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego | Zobowiązania długoterminowe i krótkoterminowe / kapitały własne | 0,6282 | 0,6618 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Wskaźnik zadłużenia długoterminowego | Zobowiązania długoterminowe / kapitały własne | 0,2772 | 0,0890 |

Struktura zobowiązań:

| | 2007 | 2006 |
|---|---|---|
| Zobowiązania krótkoterminowe, w tym | 5 776 | 2 575 |
| Kredyty | 454 | 642 |
| Zobowiązania długoterminowe, w tym | 4 563 | 400 |
| Kredyty | 3 933 | 0 |

Wskaźniki rentowności:

| | | 2007 | 2006 |
|---|---|---|---|
| Wskaźnik zyskowności operacyjnej | Wynik operacyjny / przychody ze sprzedaży | 0,1550 | 0,1540 |
| Wskaźnik zyskowności netto | Wynik netto / przychody ze sprzedaży | 0,1195 | 0,0972 |
| Stopa zwrotu z aktywów (ROA) | Wynik netto / aktywa | 0,0561 | 0,0854 |
| Stopa zwrotu z kapitału (ROE) | Wynik netto / kapitał własny | 0,0914 | 0,1419 |

Wskaźniki płynności poprawiły się wskutek wyemitowania akcji serii I i pozyskania kapitału z giełdy, wskaźniki zadłużenia pozostają na zbliżonym poziomie co w 2006 roku z wyjątkiem zadłużenia długoterminowego (udzielenie kredytu inwestycyjnego przez bank), natomiast nieznacznie pogorszyły się wskaźniki rentowności ROA i ROE na skutek poczynionych dużych inwestycji (zakup udziałów spółki zależnej, zakup i remont nieruchomości).

**Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych.**

Planowane na 2008 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 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 rok 2008 będzie okresem dalszego szybkiego 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.
Oprócz rynku polskiego ruszyła także pierwsza sprzedaż na rynki unijne. Planowane i realizowane są projekty związane z rynkiem chińskim oraz rynkiem amerykańskim. Jednocześnie należy wziąć pod uwagę nierównomierny, kwartalny rozkład przychodów w sektorze IT w całym roku, który związany jest z sezonowością zamówień ze strony klientów.

**Zarządzanie Grupą Kapitałową.**

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

**Zarząd i rada nadzorcza na dzień 2007-12-31.**

Zarząd Spółki LSI Software S.A.:
- Grzegorz Siewiera – Prezes Zarządu
- Paweł Tarnowski – Wiceprezes Zarządu

Zarząd Spółki Softech Sp. z o.o.:
- Andrzej Ziółkowski – Prezes Zarządu
- Piotr Żychski – Członek Zarządu
- Grzegorz Siewiera – Członek Zarządu

W dniu 23 marca 2007 Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki LSI Software S.A. odwołało z funkcji członka zarządu Pana Pawła Podgórnego.

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

W dniu 23 marca 2007 Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki odwołało ze składu Rady Nadzorczej Pana Edwarda Sierańskiego i Pana Kazimierza Wieczorka. Jednocześnie Walne Zgromadzenie powołało w skład Rady Nadzorczej Pana Pawła Podgórnego oraz 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 2007 roku przedstawia tabela poniżej.

| Osoba (Zarząd) | Kwota wynagrodzeń |
|---|---|
| Grzegorz Siewiera | 33 |
| Paweł Tarnowski | 24 |
| Andrzej Ziółkowski | 53 |
| Piotr Żychski | 53 |

| Osoba (Rada Nadzorcza LSI) | Kwota wynagrodzeń wypłaconych i należnych |
|---|---|
| Piotr Wilkowski | 3 |
| Krzysztof Kalinowski | 2 |
| Anna Pyrek | 1 |
| Paweł Podgórny | 2 |
| Andrzej Ziółkowski | 2 |

W dniu 12 lipca 2006 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę nr 18/2006 wprowadzającą program motywacyjny dla członków Zarządu Emitenta oraz kluczowych pracowników, którzy w istotny sposób przyczynili się do jej rozwoju. Program realizowany jest przez przyznanie uprawnionym do uczestnictwa warrantów emisyjnych uprawniających do objęcia akcji Emitenta w ilości 300 000 sztuk w okresie od roku 2006 do 2009 w trzech seriach (seria 2007, 2008 i 2009). W drugim roku programu Zarządowi przysługuje objęcie 60 000 akcji serii H pod warunkiem osiągnięcia za rok obrotowy 2006 wskaźnika EPS w wysokości 0,30 dla sprawozdania skonsolidowanego.
Za rok 2006 warunek został spełniony, ale w 2007 roku decyzją Rady Nadzorczej warranty nie były przyznawane.

Za rok 2007 wskaźnik EPS powinien osiągnąć 0,45 i warunek ten również został spełniony.

**Akcje w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących.**

| 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 |

**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 | 72,69% |

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

W dniu 15 lutego 2007 Spółka LSI Software S.A. zawarła umowę kupna 100% udziałów producenta oprogramowania branży hospitality, spółki Softech Sp. z. o.o. w łącznej kwocie 5 mln PLN. Zgodnie z treścią umowy, druga rata w kwocie 2,5 mln PLN była płatna do 2008-01-31 gotówką i akcjami spółki (rozliczane po cenie giełdowej). Wybór formy płatności uzależniony był od decyzji władz Spółki. Do chwili obecnej wypłacono gotówką 400 tys. zł oraz uchwalono nową emisję 193 726 akcji serii J o wartości emisyjnej 2 100 skierowaną do udziałowców firmy Softech (w toku postępowania - dokumenty złożone w Sądzie).

W dniu 12 lipca 2006 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę nr 18/2006 wprowadzającą program motywacyjny dla członków Zarządu oraz kluczowych pracowników, którzy w istotny sposób przyczynili się do jej rozwoju. Podstawowe zasady programu motywacyjnego, to między innymi:

- Program realizowany jest przez przyznanie uprawnionym do uczestnictwa warrantów emisyjnych serii A uprawniających do objęcia akcji Emitenta w ilości 300 000 sztuk w okresie od roku 2006 do 2009 w trzech seriach (seria 2007, 2008 i 2009),
- Prawo do objęcia akcji będzie przysługiwać uprawnionym, jeżeli Grupa osiągnie wskaźnik EPS w wysokości:
  - 0,30 zł za 2006 rok

  - 0,45 zł za 2007 rok
  - 0,60 zł za 2008 rok
- W celu realizacji programu Emitent dokonał warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego z wyłączeniem prawa poboru w drodze emisji serii H. Cena, po której akcje serii H będą obejmowane przez uprawnionych jest równa wartości nominalnej i wynosi 1 zł
- Warranty subskrypcyjne są oferowane przez Radę Nadzorczą. Rada Nadzorcza przyjmuje regulamin programu określający zasady i warunki programu. Za rok 2006 warranty nie były przyznane.

**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 12 lipca 2006 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę nr 18/2006 wprowadzającą program motywacyjny dla członków Zarządu Spółki oraz kluczowych pracowników, którzy w istotny sposób przyczynili się do jej rozwoju.
Program realizowany jest przez przyznanie uprawnionym do uczestnictwa warrantów emisyjnych serii H uprawniających do objęcia akcji Emitenta w ilości 300 000 sztuk w okresie od roku 2006 do 2009.
Warranty subskrypcyjne są oferowane przez Radę Nadzorczą uchwałą podejmowaną na wniosek Zarządu. Rada Nadzorcza przyjmuje regulamin programu określający zasady i warunki programu.

**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.:
  263 536 akcji spółki przez okres 9 miesięcy, z czego:
  175 690 akcji spółki przez okres 21 miesięcy (sprzedaż typu „lock-up"),
  87 846 akcji spółki przez okres 33 miesięcy (sprzedaż typu „lock-up").
- Grzegorz Siewiera:
  1 046 000 akcji spółki przez okres 12 miesięcy, z czego:
  700 000 akcji spółki przez okres 24 miesięcy (sprzedaż typu „lock-up"),
  346 000 akcji spółki przez okres 36 miesięcy (sprzedaż typu „lock-up").

- Paweł Tarnowski:
  302 680 akcji spółki przez okres 12 miesięcy, z czego:
  151 340 akcji spółki przez okres 24 miesięcy (sprzedaż typu „lock-up").
- Paweł Podgórny:
  104 815 akcji spółki przez okres 12 miesięcy, z czego:
  52 408 akcji spółki przez okres 24 miesięcy (sprzedaż typu „lock-up").
- Tomasz Wiliński :
  43 500 akcji spółki przez okres 12 miesięcy, z czego:
  21 750 akcji spółki przez okres 24 miesięcy (sprzedaż typu „lock-up").
- 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 skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2007 rok.

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

| | 2007 rok | 2006 rok |
|---|---|---|
| Badania dotyczące roku obrotowego | 15 | 15 |
| Inne usługi (część finansowa prospektu emisyjnego) | | 25 |
| Razem | 15 | 40 |

Zarząd:

Prezes Zarządu

Grzegorz Siewiera

Wiceprezes Zarządu

Paweł Tarnowski