



**SOFTBANK® S.A.**

**Nowe inwestycje – nowe możliwości**



## ZASTRZEŻENIE

Niniejsze materiały są rozpowszechniane wyłącznie w celach informacyjnych. Publiczna oferta papierów wartościowych zostanie przeprowadzona w Polsce na podstawie prospektu emisyjnego spółki Softbank S.A. dostępnego w formie drukowanej w siedzibie spółki Softbank S.A przy ul. 17 stycznia 72a w Warszawie, oferującego CA IB Securities S.A. przy ul. Emilii Plater 53 w Warszawie, w punktach obsługi klienta biur maklerskich, w Centrum Informacji Komisji Papierów Wartościowych i Giełd, Pl. Powstańców Warszawy 1, Warszawa, w Centrum Promocji Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A., ul Książęca 4, Warszawa, a także w formie elektronicznej na stronie internetowej [www.softbank.pl](http://www.softbank.pl). Prospekt emisyjny spółki Softbank S.A. jest jedynym prawnie wiążącym dokumentem zawierającym informacje o spółce Softbank S.A. i papierach wartościowych mających być przedmiotem publicznej oferty oraz dopuszczenia do notowań na rynku regulowanym. Akcje oferowane na podstawie prospektu emisyjnego spółki Softbank S.A. wprowadzane są do publicznego obrotu w trybie art. 63 ust. 1 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi (Dz. U. z 2002 r. Nr 49, poz. 447, z późn. zm.) na podstawie zawiadomienia o emisji złożonego do Komisji Papierów Wartościowych i Giełd w Warszawie dnia 24 maja 2005 r. W związku z tym Softbank S.A. nie uzyskiwał zgody Komisji Papierów Wartościowych i Giełd na wprowadzenia oferowanych akcji do publicznego obrotu. Wyłącznie na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej można uczestniczyć w subskrypcji akcji oferowanych a na terytoriach innych państw prospekt emisyjny spółki Softbank S.A. może być traktowany jedynie jako materiał informacyjny.

Rozpowszechnianie prospektu emisyjnego spółki Softbank S.A. bądź jego treści poza terytorium Polski może podlegać ograniczeniom prawnym. Osoby, które uzyskały dostęp do niniejszego prospektu emisyjnego spółki Softbank S.A. bądź jego treści zobowiązane są do przestrzegania wszelkich ograniczeń prawnych dotyczących rozpowszechniania dokumentów poza terytorium Polski oraz udziału w ofercie publicznej akcji spółki Softbank S.A.

Oferta akcji spółki Softbank S.A. nie jest prowadzona na terytorium Stanów Zjednoczonych oraz nie jest skierowana do podmiotów amerykańskich w rozumieniu amerykańskiej ustawy Securities Act of 1933, ze zmianami.

## *Koncentracja na silnych stronach*

### SEKTORY RYNKOWE

**BANKOWOŚĆ I FINANSE**

**ADMINISTRACJA PUBLICZNA**

### OBSZARY STRATEGICZNYCH KOMPETENCJI

**Aplikacje transakcyjne dla bankowości detalicznej, korporacyjnej i hurtowej**

**Systemy wspomagające podejmowanie decyzji**

**Aplikacje do zarządzania zasobami, bezpieczeństwem oraz integracją aplikacji**

**Specyficzne projekty dla administracji publicznej**

Realizacja strategii

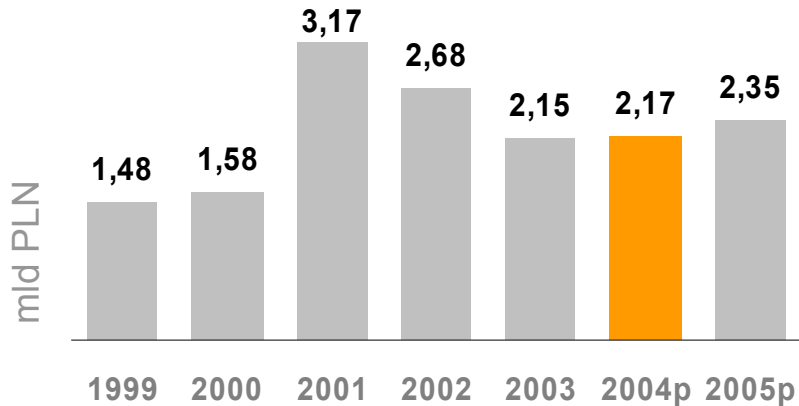
	WYNIK W 2004
Pozycja na rynku bankowo- finansowym	Nr 1 na rynku
Przychody z rynku bankowo- finansowego	299 mln PLN
Udział w rynku bankowo- finansowym	15% udział
Pozycja na rynku administracji publicznej	Nr 2 na rynku
Przychody z rynku administracji publicznej	155 mln PLN
Udział w rynku administracji publicznej	5,8% udział w rynku
Przychody	491 mln PLN
% EBITDA	11,5%

# Rynek IT – banki i administracja

**Wzrost udziału w sektorze bankowym z 12% do 15%**

## BANKOWOŚĆ I FINANSE

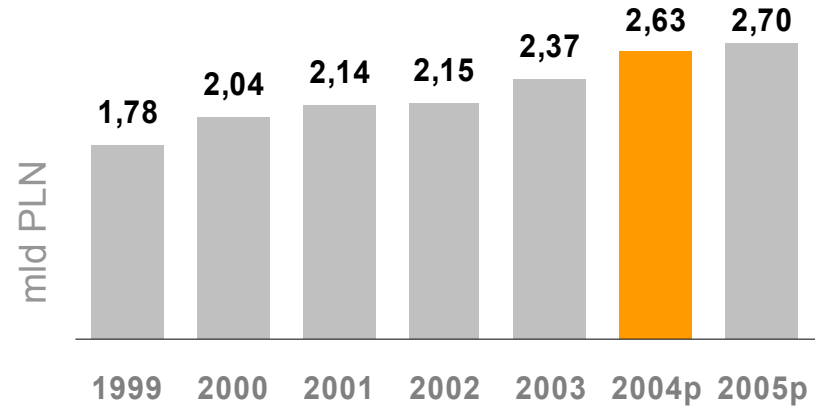
wielkość wydatków na informatykę



Źródło: DiS Raport z badania, grudzień 2004

## ADMINISTRACJA PUBLICZNA

wielkość wydatków na informatykę



Źródło: DiS Raport z badania, marzec 2004

## UDZIAŁ W RYNKU GRUPY SOFTBANK

2003	2004
12,2%	15,0%

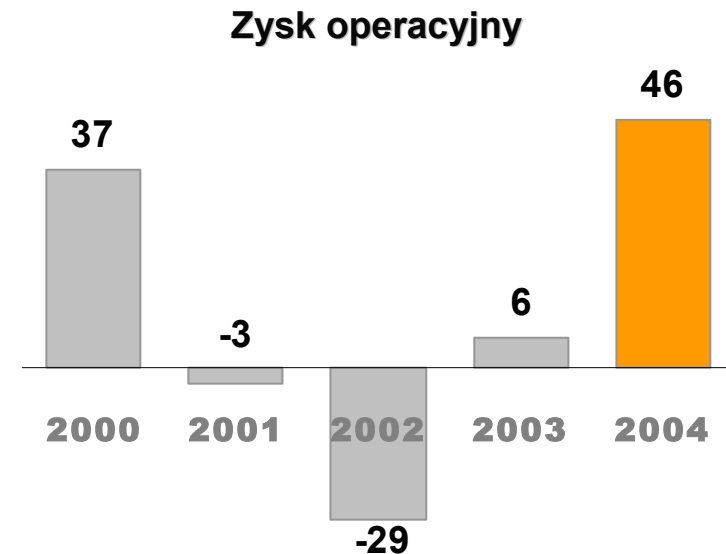
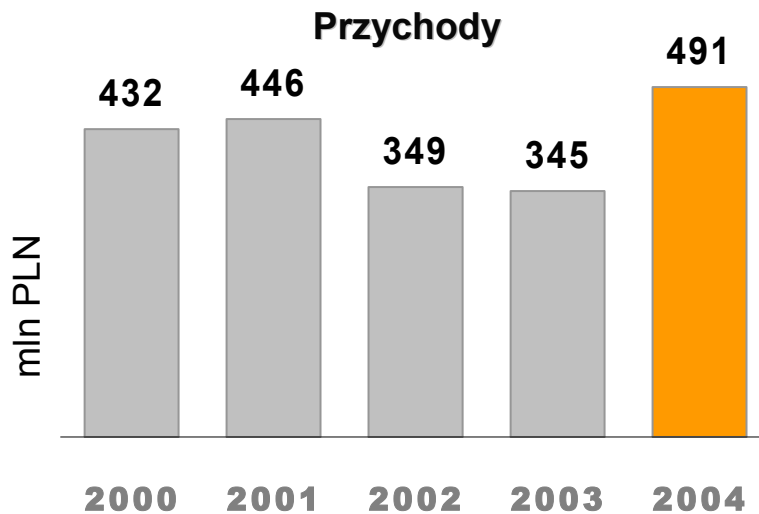
**NR 1 NA RYNKU**

2003	2004
3,8%	5,8%

**NR 2 NA RYNKU**

# Wyniki finansowe

## Najlepsze wyniki od 5 lat



mIn PLN	2000	2001	2002	2003	2004
<b>PRZYCHODY</b>	432	446	349	345	491
Zysk brutto ze sprzedaży	93	62	83	66	121
Zysk operacyjny	37	-3	-29	6	46
Zysk netto	19	-18	-155	2	29

# Softbank - przychody

**CEL STRATEGICZNY**

**Lider w sektorze bankowo- finansowym**

**PORTFEL ZAMÓWIEŃ**

2005  
**282 mln PLN**

2005-2009  
**1 030 mln PLN**

**DŁUGOTERMINOWE KONTRAKTY**

ZSI  
**486 mln PLN**

CEPiK  
**195 mln PLN**

+  
Dodatkowe przychody po zakończeniu realizacji kontraktów

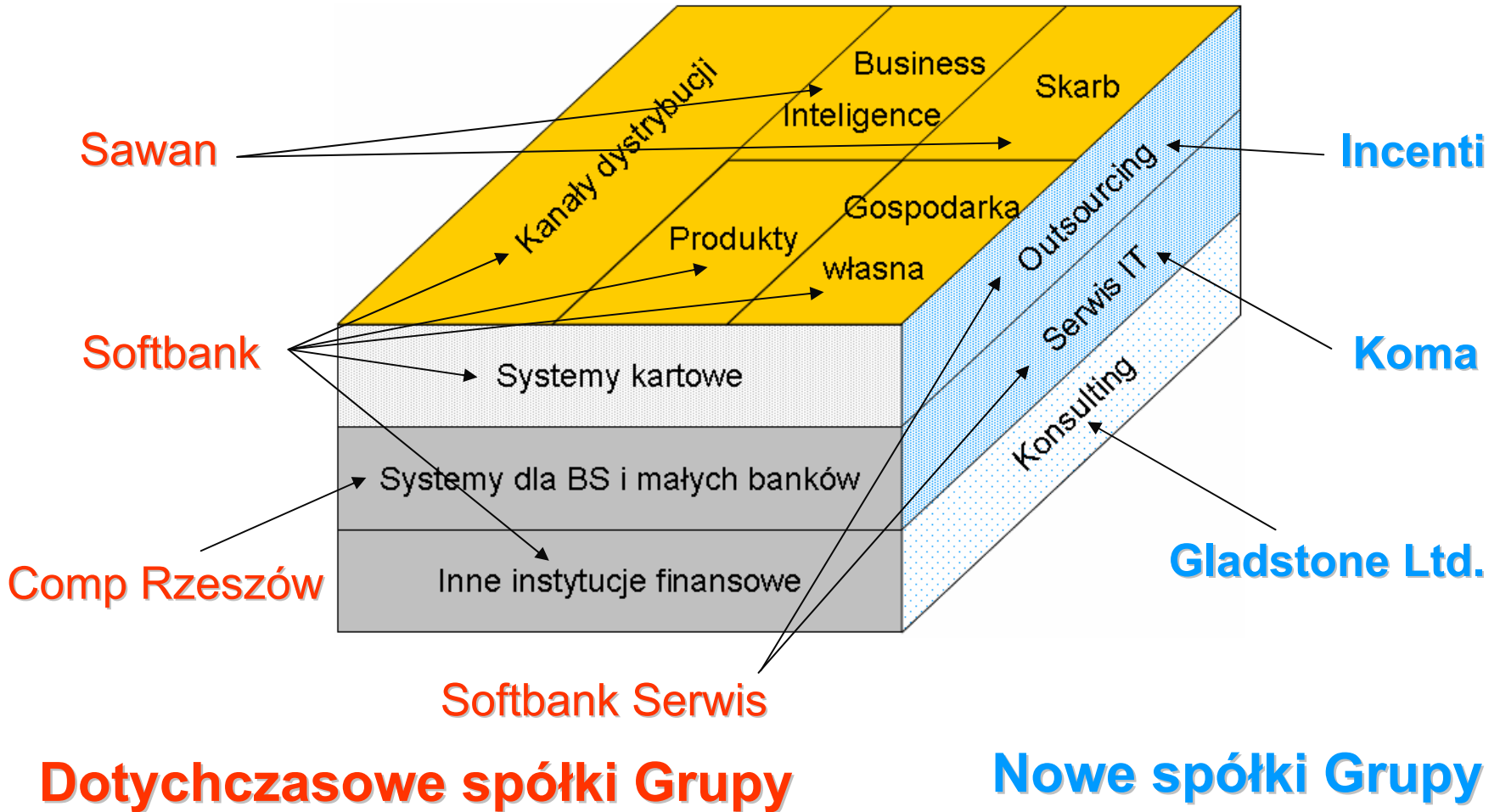
**DALSZY ROZWÓJ**

**ORGANICZNY**

**AKWIZYCJE**

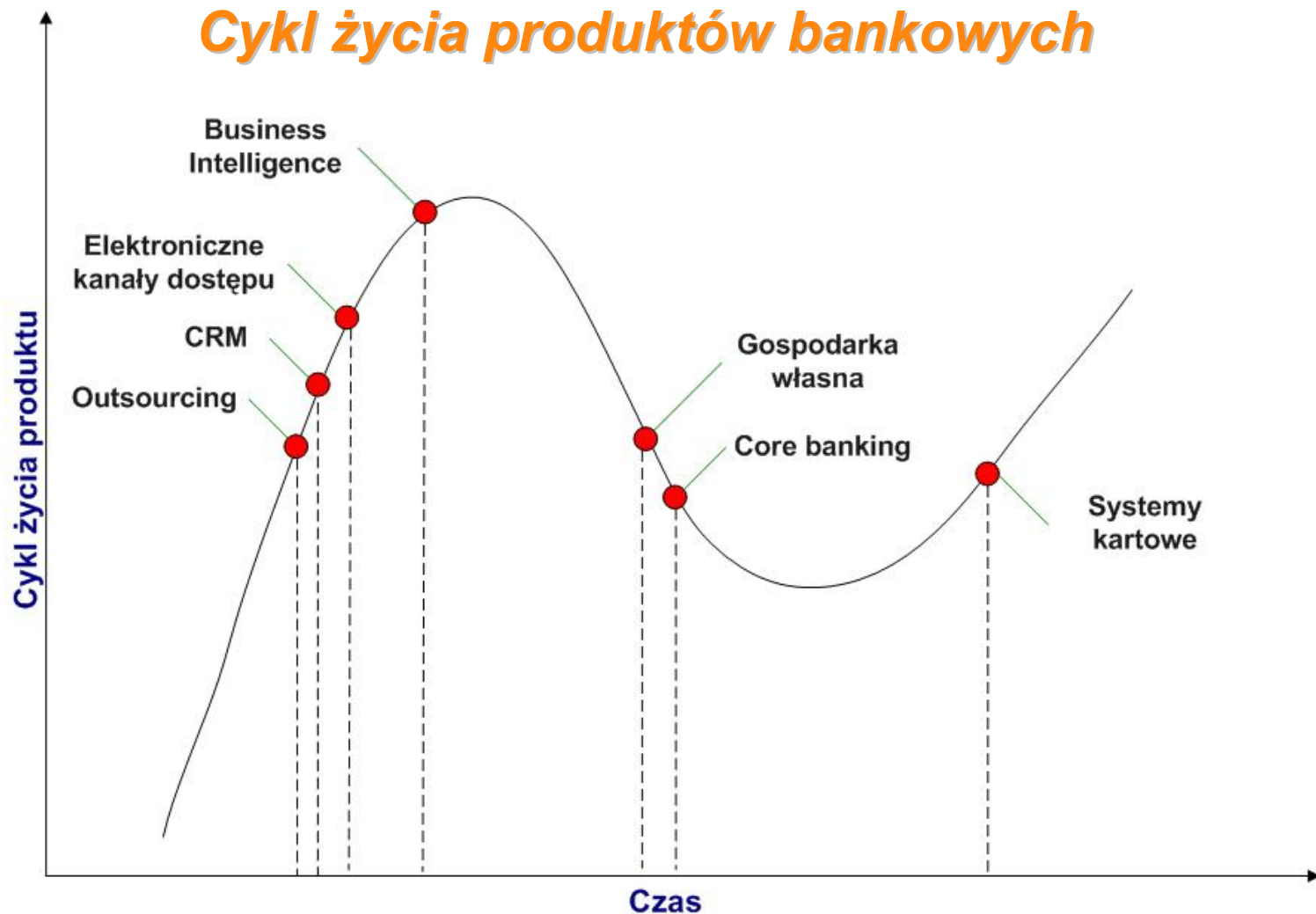
# Akwizycje

## Wzmocnienie i uzupełnienie kompetencji





# Akwizycje a popyt na systemy bankowe



## Cele emisji

## Źródło pozyskania kapitału na rozwój

## APORT \*

	mln PLN
Incenti S.A. (100%)	38,0
Koma S.A. (100%)	40,6
<b>RAZEM</b>	<b>78,6</b>

## GOTÓWKA

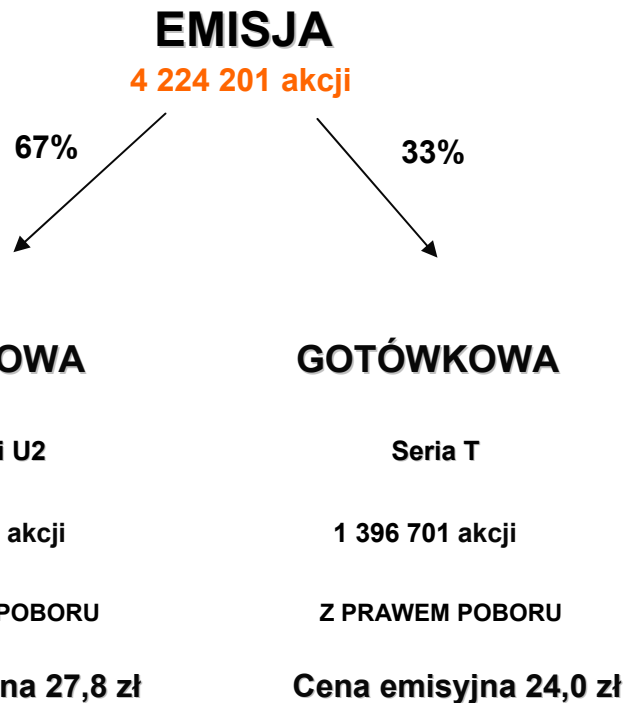
	mln PLN
Gladstone (51%)	31,0

\*) wartość aportu ustalona wg ceny emisyjnej 27,8 zł za jedną akcję SOFTBANKU

**ŁĄCZNIE CELE EMISJI: 110 mln PLN**

# Emisja akcji

## Struktura Oferty



*Wartość aportu zbadana przez biegłego z KPMG.  
Opinia biegłego dostępna publicznie.*

## Harmonogram Oferty

13.06.2005 r.	Dzień ustalenia prawa poboru
22-23.06.2005 r.	Notowanie praw poboru
24-28.06.2005 r.	Zapisy w wykonaniu prawa poboru oraz Zapisy Dodatkowe
7.07.2005 r.	Planowany przydział akcji przez KDPW
8-12.07.2005 r.	Zapisy w drugim terminie prawa poboru

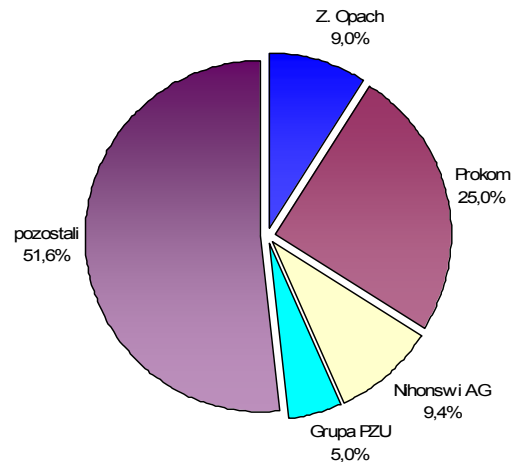
**Maksymalne rozwodnienie kapitału wyniesie 20%**

# Struktura akcjonariatu

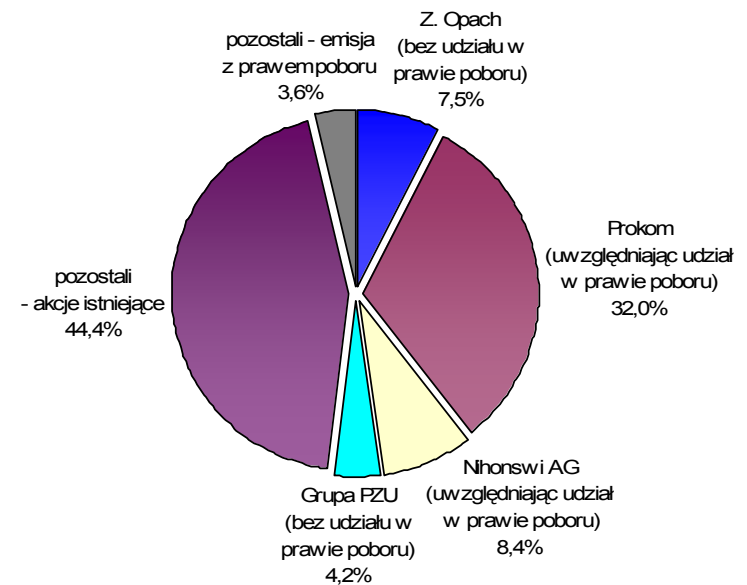
**Nowe akcje będą stanowiły 17% kapitału po podwyższeniu**

## STRUKTURA AKCJONARIATU

przed emisją



po emisji



**Dywidenda:** w ciągu najbliższych 3 lat Zarząd będzie rekomendował WZ wypłatę od 10% do 40% zysku na dywidendę

**Lock-up:** 180 dni wobec akcjonariuszy obejmujących akcje serii U1 oraz U2 od dnia pierwszego notowania serii U1

**Ponadto:** Prokom Software S.A. posiada zgodę na udział w Softbank S.A. do 33%

## Prognozowane wyniki przejmowanych spółek

Nie uwzględniające efektów włączenia w struktury Grupy SOFTBANK

mIn PLN	Incenti		Koma		Gladstone	
	2004	2005p	2004	2005p	2004	2005p
Sprzedaż	21,1	26,6	144,7	130,5	32,5	21,4
EBITDA	-1,6	5,0	8,5	7,5	18,8	9,0
Zysk netto	-5,7	0,9	5,0	4,7	18,5	9,0
Gotówka netto	21,3	20,7	11,0	11,8	0,0	0,0

Źródło: Incenti S.A., Koma S.A., Gladstone Ltd

Gladstone: dane w USD, przeliczone przez Softbank po kursie 3,6540 PLN/USD dla 2004r. oraz 3,2886 PLN/USD dla 2005r. Dane niezaudytowane

Koma: skonsolidowane wyniki finansowe proforma grupy kapitałowej Komy

Incenti: dane niezaudytowane

# Planowany efekt finansowy akwizycji

## Wskaźniki SOFTBANKu na 2006 rok na podstawie średniej prognoz analityków \*

	EPS na 2006 rok
- bez emisji i akwizycji	2,2
- z emisją i akwizycjami	2,5
- z emisją, akwizycjami i synergiami	3,0

	bez akwizycji	po uwzględnieniu akwizycji	zmiana (1-2)/1	po uwzględnieniu akwizycji i synergii	zmiana (1-3)/1
	1	2		3	
P/S	0,9	0,8	11%	0,8	11%
EV/EBITDA	8,9	7,6	15%	6,6	26%
P/E	10,9	9,6	12%	8,1	27%

\* dane na podstawie średniej z raportów: CDM Pekao, Citibank Handlowy, Deutsche Bank Securities, DM BZ WBK, DI BRE, ING Securities, CA IB Securities - SOFTBANK S.A. nie opublikował prognoz finansowych

# Planowane efekty synergii

**Po operacyjnym włączeniu w struktury Grupy SOFTBANK akwizycje powinny poprawić jej wyniki**

**Kontrybucja wyników przejmowanych spółek do prognozowanego wyniku Softbanku w 2006 roku**

mIn PLN	Incenti		Koma		Gladstone		C.Rzeszów 2006p	zwiększenia		zwiększenia Razem
	2006p	synergie*	2006p	synergie*	2006p	synergie*		synergie	konsolidacje	
Sprzedaż	37,7	19,0	127,9	0,0	24,7	6,0	0,0	25,0	190,3	215,3
EBITDA	5,8	4,5	8,2	7,7	11,2	2,0	0,0	14,2	25,2	39,4
Zysk netto	1,7	4,8	5,1	6,2	5,7	0,8	5,2	11,8	17,7	29,5

*Planowane zwiększenie wyników dzięki włączeniu do Grupy Softbank. Szacunki obejmują część planowanych przychodów z nowych projektów (w przypadku Koma/Softbank Serwis – oszczędności kosztowe) ważone prawdopodobieństwem.*

*Prognoza dla Comp Rzeszów – średnia z raportów analitycznych.*

**Symulacja wyników Softbank po uwzględnieniu emisji akcji i synergii**

	Suma prognoz konsolidowanych wielkości Spółek w 2006	Suma synergii w 2006	Consensus Softbanku na 2006**	SUMA
Sprzedaż	190,3	25,0	542,4	757,7
EBITDA	25,2	14,2	64,4	103,8
Zysk netto	17,7	11,8	45,3	74,8

*Źródło: Spółki, SOFTBANK, raporty analityczne*

*\*\* średnia z raportów: CDM Pekao, Citibank Handlowy, Deutsche Bank Securities, DM BZ WBK, DI BRE, ING Securities, CA IB Securities*

## Kluczowe planowane projekty

Spółka	Nowe Projekty	Udział SFT	Sprzedaż	EBITDA	Waga do prognozy	Sprzedaż (ważone)	EBITDA (ważone)
INCENTI	Centrum Kartowe	50%	38,0	9,0	33%	-	-
INCENTI	Infrastruktura EMV (jedenrazowy kontrakt)	100%	31,0	8,0	0%	0,0	0,0
INCENTI	E-poczta	100%	33,0	8,0	50%	16,5	4,0
INCENTI	Hosting systemów	100%	5,0	1,0	50%	2,5	0,5
<b>INCENTI razem</b>						<b>19,0</b>	<b>4,5</b>
KOMA	Outsourcing podstawowego serwisu IT dla jednego z dużych banków	100%	240,0	50,0	n/a	-	-
KOMA	Synergije Koma/Softbank Serwis	100%	0,0	7,7	100%	0,0	7,7
<b>KOMA razem</b>						<b>0,0</b>	<b>7,7</b>
<b>GLADSTONE</b>	Współpraca z Unicredito Systemy Globus, Alnova	51%	12,0	4,0	50%	<b>6,0</b>	<b>2,0</b>
<b>Synergije ważne, razem</b>						<b>25,0</b>	<b>14,2</b>

Źródło: SOFTBANK S.A.

Powyższe tabela nie zawiera prospektów związanych z koncentracją usług serwisowych Grupy Prokom w połączonych Koma i Softbank Serwis





# INCENTI – podstawowe informacje

## INCENTI

### Obszary działalności:

- Outsourcing IT
- E-learning
- Budowa Data Center

### Silne strony:

- Incenti posiada własną infrastrukturę techniczną (w tym własny ośrodek DataCenter)
- Unikalne kompetencje w zakresie outsourcingu IT, w szczególności w zakresie zarządzania i utrzymania przez firmę zewnętrzną systemów: PeopleSoft, Oracle Applications, SAP Applications
- **Duże doświadczenie i referencje:**
  - na przestrzeni ostatniego roku Incenti realizowała 23 stałe umowy outsourcingowe m.in. Telekomunikacja Polska SA, Samopomoc SA, MarketPlanet SA, ADP Polska, Ogicom
  - zakończyła budowę ośrodka przetwarzania danych dla Górnośląskiej Spółki Gazowniczej SA
  - zakończyła I etap wdrożenia systemu do zarządzania szkoleniami Oracle dla ARiMR (kolejne etapy wdrożenia są realizowane w tym roku)
  - dostarczyła szkolenia w modelu e-learning dla Telekomunikacji Polskiej SA, Telewizji Polskiej SA, VTS Clima, Ministerstwa Finansów, PGNiG, BZ WBK SA, KGHM SA
- **Stabilny 'backlog' - 68% planowanych na 2005 r. przychodów**

# INCENTI – dane finansowe

## WYNIKI I PROGNOZY FINANSOWE

mIn PLN	2003	2004	2005p	2006p	2006 z synergiami
<b>Przychody</b>	<b>27,1</b>	<b>21,1</b>	<b>26,6</b>	<b>31,7</b>	<b>50,7</b>
Koszty działalności operacyjnej	34,0	26,8	26,2	29,9	
<b>EBITDA</b>	<b>-3,5</b>	<b>-1,6</b>	<b>5,0</b>	<b>5,8</b>	<b>10,3</b>
EBIT	-6,9	-6,7	0,2	1,5	
<b>Zysk netto</b>	<b>-5,4</b>	<b>-5,7</b>	<b>0,9</b>	<b>1,7</b>	<b>6,4</b>

Źródło: Incenti S.A., dane niezaudytowane

### Prospekty sprzedażowe INCENTI na 2005

mIn PLN	2005
Podpisane kontrakty	18,0
Rozszerzenie podpisanych kontraktów	7,0
Nowe kontrakty z podpisanych listów intencyjnych	9,7
Inne planowane przychody - prospekty rynkowe	15,5
<b>RAZEM</b>	<b>50,2</b>

Źródło: Incenti S.A.

# INCENTI – dlaczego ?

1. **Sektor bankowo – finansowy jest najlepiej przygotowany do przyjęcia usług outsourcingowych.**
2. **Banki wyrażają zainteresowanie współpracą w zakresie outsourcingu wybranych obszarów :**
  - **Integracja rozproszonych kompetencji kartowych i infrastruktury - roczne możliwe przychody z projektu 38 mln PLN, EBITDA 9 mln PLN;**
  - **Dostosowanie do standardu EMV, jednorazowy kontrakt sprzedaż 31 mln PLN, EBITDA 8 mln PLN;**
  - **Outsourcing czynności eksploatacyjnych (przejmowanie kolejnych zespołów banku) - roczna sprzedaż 5 mln PLN, EBITDA 1 mln PLN.**
3. **Softbank zamierza utworzyć z jednym z banków spółkę działającą w obszarze „kartowym”**
4. **We współpracy z globalnym partnerem istnieje możliwość stworzenia Regionalnego Centrum Outsourcingowego:**
  - **Jeden z możliwych projektów - centrum backupowe do przetwarzania systemu ePocztą wdrażanego przez firmę PostData w Poczcie Polskiej - przychody na poziomie 33 mln PLN i EBITDA 8 mln.**
5. **Centrum Przetwarzania danych dla Banków Spółdzielczych**



# KOMA – podstawowe informacje

## KOMA

### Grupa KOMA

**KOMA** (serwis, sprzęt i oprogramowanie HR)

**KOMA NORD** (technologie sieciowe, bezpieczeństwo)

**MCC Net** (własne rozwiązania mobilne)

### Linie biznesowe KOMA SA:

- Profesjonalne usługi informatyczne
- Systemy wspomagające zarządzanie kapitałem ludzkim (KOMA HR i e-HR)
- Systemy informatyczne klasy ERP II (Microsoft Business Solutions Axapta)
- Usługi serwisowe i dostawa sprzętu

### Przewagi konkurencyjne KOMA:

- Rozbudowana sieć oddziałów w Polsce
- Doświadczenie w złożonych umowach serwisowych
- Silna pozycja rynkowa Koma HR (trzecie miejsce)



# KOMA – dane finansowe

## WYNIKI I PROGNOZY FINANSOWE

mIn PLN	2003	2004	2005p	2006p	2006 z synergiami
<b>Przychody</b>	<b>83,5</b>	<b>144,7</b>	<b>130,5</b>	<b>127,9</b>	<b>127,9</b>
Koszty działalności operacyjnej	80,4	138,4	125,0	121,8	
Zysk ze sprzedaży	3,0	6,3	5,5	6,0	
<b>EBITDA</b>	<b>3,4</b>	<b>8,5</b>	<b>7,5</b>	<b>8,2</b>	<b>15,9</b>
EBIT	1,9	6,8	5,9	6,4	
<b>Zysk netto</b>	<b>3,7</b>	<b>5,0</b>	<b>4,7</b>	<b>5,1</b>	<b>11,3</b>

Źródło: Koma S.A.

ZATRZEŻENIE: Koma S.A. posiada 100% udziałów w Koma Nord Sp. z o.o. i MCCnet Sp. z o.o. Koma S.A. nie sporządzała za 2004 rok sprawozdania skonsolidowanego grupy kapitałowej. W tabeli przedstawiono skonsolidowane wyniki finansowe proforma grupy kapitałowej Komy.

# **KOMA – dlaczego ?**

## ***Planowane połączenie z Softbank Serwis***

**Oszczędności wynikające z połączenia spółek – 7,7 mln PLN**

- **Redukcja pracowników – 3,8 mln PLN**
- **Zwolnienie powierzchni – 0,7 mln PLN**
- **Redukcja floty samochodowej – 0,6 mln PLN**
- **Redukcja kosztów sprzedaży i kosztów zarządu – 2,7 mln PLN**



# KOMA – dlaczego ?

## Projekty do realizacji na bazie KOMA

### 1. REGIONALNE CENTRUM SERWISOWE

- Terenowe zespoły serwisowe rozmieszczone na terenie całego kraju,
- Zagraniczne zespoły serwisowe w oparciu o współpracę z regionalnymi spółkami Grupy Prokom,
- Usługi w zakresie serwisu sprzętu IT dla klientów spółek Grupy Prokom,
- Usługi serwisu sprzętu IT eksploatowanego w spółkach należących do Grupy Prokom,
- Obsługa logistyczna w zakresie dostaw sprzętu IT realizowanych przez spółki Grupy Prokom.

### 2. HELP DESK

- Zarządzanie kontaktami z użytkownikami systemów IT wdrażanych przez spółki Grupy Prokom,
- Wsparcie dla użytkowników systemów IT w spółkach Grupy Prokom.



# Gladstone – podstawowe informacje

## GLADSTONE

### Podstawowe informacje

Spółka założona w 1999

Zarząd: Donal Bailey, CEO

Zatrudnienie: 37

Akcjonariusze: Donal Bailey, 100%

Gladstone świadczy usługi doradcze w zakresie następujących systemów IT:

- Fidelity Systematics,
- Fiserv (ICBS),
- Sanchez (Profile),
- Temenos (Globus),
- inne aplikacje dla instytucji finansowych

### Produkty i usługi :

- Spółka jest globalną informatyczną spółką konsultingową skoncentrowaną na usługach finansowych
- Zakres usług od oceny projektu poprzez planowanie aż do implementacji systemu
- Spółka potrafi dostarczyć konsultantów o najwyższych umiejętnościach do kompleksowych projektów IT w bankach (konsultanci z 7 – 15 letnim doświadczeniem)





# Gladstone – dane finansowe

## WYNIKI I PROGNOZY FINANSOWE

mIn PLN	2003	2004	2005p	2006p	2006 z synergiami
<b>Przychody</b>	<b>35,4</b>	<b>32,5</b>	<b>21,4</b>	<b>24,7</b>	<b>30,7</b>
Zysk ze sprzedaży	22,5	18,0	9,0	11,2	
<b>EBITDA</b>	<b>22,6</b>	<b>18,8</b>	<b>9,0</b>	<b>11,2</b>	<b>13,2</b>
EBIT	22,6	18,8	9,0	11,2	
Przychody/koszty finansowe	1,3	-0,3	0,0	0,0	
<b>Zysk netto</b>	<b>23,9</b>	<b>18,5</b>	<b>9,0</b>	<b>11,2</b>	<b>12,1</b>
<i>kurs USD</i>	3,8889	3,6540	3,2886	3,4530	
<b>ZATRUDNIENIE</b>	<b>34</b>	<b>37</b>	<b>26</b>	<b>28</b>	

Źródło: Gladstone Ltd.

**ZASTRZEŻENIE:** Powyższe dane finansowe zostały uzyskane przez Emitenta od zarządu Gladstone i są danymi niezaudytowanymi, które w żaden sposób nie były weryfikowane przez Emitenta. Dane w USD, przeliczone przez Softbank po kursie 3,6540 PLN/USD dla 2004r. oraz 3,2886 PLN/USD dla 2005r.

**Dodatkowe przychody stanowią część planowanych prospektów wynikających z tytułu rozwoju biznesu konsultingowego w obszarach Grupy Unicredito poza Polską: Globus (Temenos), Alnova.**

# Gladstone – dlaczego ?

## *WIZJA ROZWOJU W GRUPIE SOFTBANK*

### **Wykorzystanie kompetencji konsultingowych:**

- Zwiększenie sprzedaży usług konsultingowych dla klientów Softbank
- Zwiększenie sprzedaży w ramach kompetencji spółki Gladstone poprzez pozyskanie nowych kontraktów
- Wzrost sprzedaży w obszarach kompetencji Softbank
- Stworzenie lub wzmocnienie nowych relacji biznesowych z klientami
- Intensyfikacja współpracy Softbank z bankami zagranicznymi – akcjonariuszami polskich banków

# Dziękujemy za uwagę



**SOFTBANK® S.A.**

Adres:  
ul. 17 Stycznia 72a  
02-146 Warszawa  
[www.softbank.pl](http://www.softbank.pl)

Dział Relacji Inwestorskich:  
Katarzyna Perzak  
Tel. (22) 87-86-333  
E-mail: [IR@softbank.pl](mailto:IR@softbank.pl)