



Wyniki finansowe Asseco Poland i Softbank za I półrocze 2006

Strategia po fuzji

Warszawa, 9 sierpnia 2006

AGENDA

- WYNIKI GRUPY KAPITAŁOWEJ ASSECO ZA I H 2006
- WYNIKI GRUPY KAPITAŁOWEJ SOFTBANK ZA I H 2006
- POŁĄCZENIE SOFTBANK I ASSECO POLAND

AGENDA

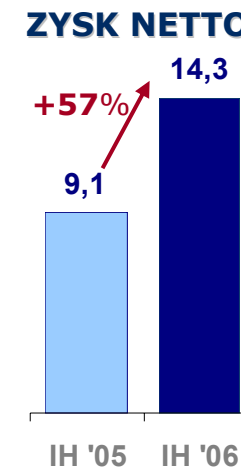
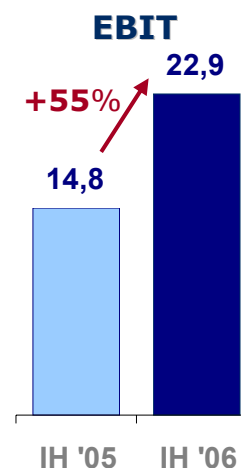
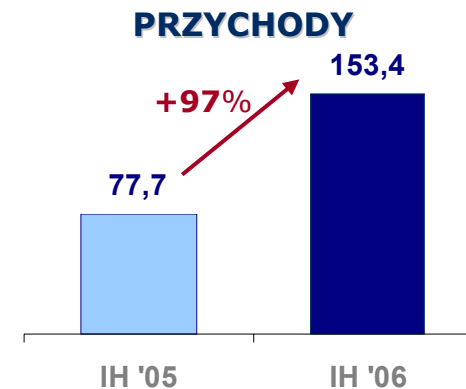
- WYNIKI GRUPY KAPITAŁOWEJ ASSECO ZA I H 2006
- WYNIKI GRUPY KAPITAŁOWEJ SOFTBANK ZA I H 2006
- POŁĄCZENIE SOFTBANK I ASSECO POLAND

Wyniki finansowe - Grupa Kapitałowa Asseco

mln PLN	I H '06	I H '05	zmiana
Przychody	153,4	77,7	97%
EBITDA	28,3	16,7	70%
EBIT	22,9	14,8	55%
Zysk netto	14,3	9,1	57%

Rentowność

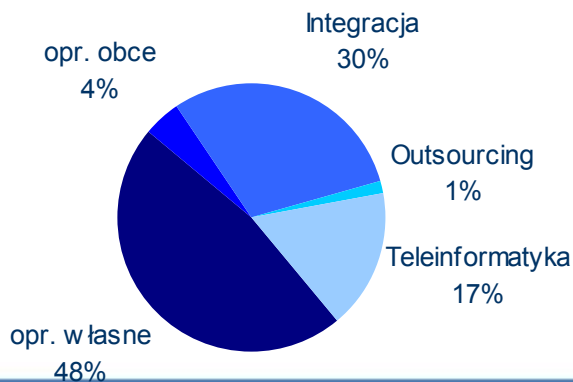
Marża EBITDA	18,5%	21,5%	
Marża EBIT	14,9%	19,0%	
Marża netto	9,3%	11,7%	



Struktura sprzedaży - Grupa Kapitałowa Asseco

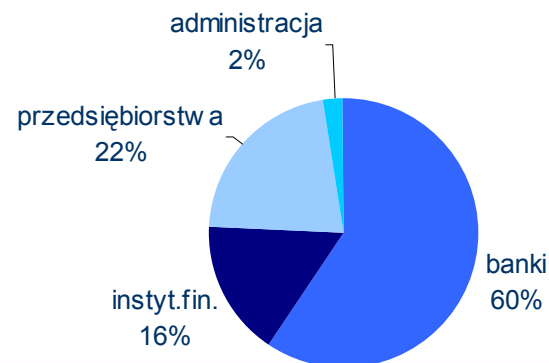
PRODUKTOWA STRUKTURA SPRZEDAŻY

mln PLN	I H '06	I H '05	
Oprogramowanie własne	72,5	50,0	45%
Oprogramowanie obce	6,6	6,8	-4%
Integracja	46,1	18,8	145%
Outsourcing	2,0	1,6	21%
Teleinformatyka	26,0	-	-
Pozostała sprzedaż	0,3	0,4	-35
RAZEM	153,4	77,7	97%



RYNKOWA STRUKTURA SPRZEDAŻY OPROGRAMOWANIE WŁASNE

mln PLN	I H '06	I H '05	
Banki	42,7	36,3	18%
Instytucje finansowe	11,8	7,2	64%
Przedsiębiorstwa	16,2	3,6	351%
Administracja	1,5	1,8	-18%
Pozostali	0,2	0,1	-76%
RAZEM: (oprogramowanie własne)	72,5	50,0	45%

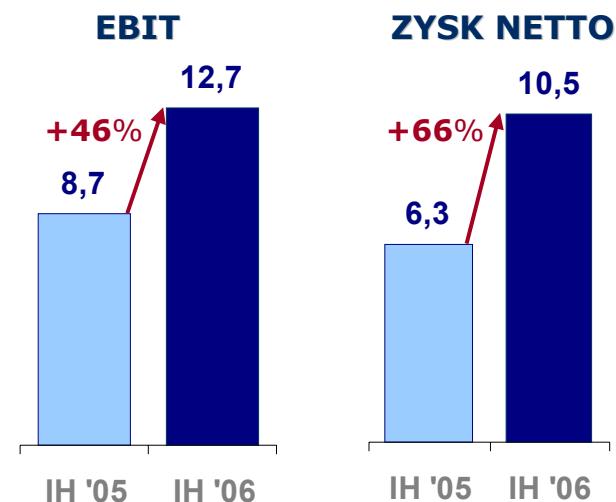
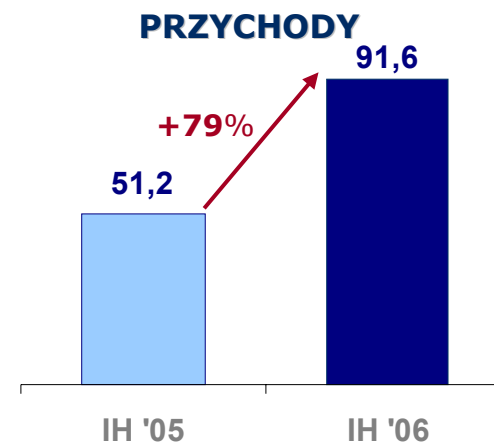


Wyniki finansowe - Filar Asseco Poland

mIn PLN	I H '06	I H '05	zmiana
Przychody	91,6	51,2	79%
EBITDA	15,1	10,2	48%
EBIT	12,6	8,6	46%
Zysk netto Spółek	19,1	11,1	72%
Zysk netto dla Grupy	10,5	6,3	66%

Rentowność

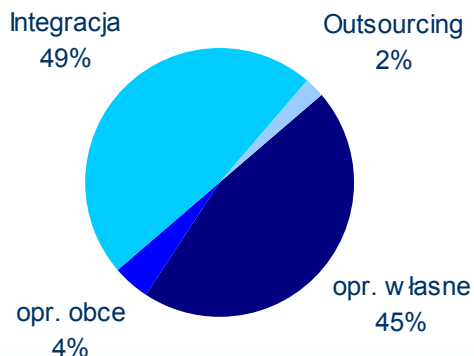
Marża EBITDA	16,5%	20%	
Marża EBIT	13,8%	16,9%	
Marża netto	20,8%	21,7%	



Struktura sprzedaży - Filar Asseco Poland

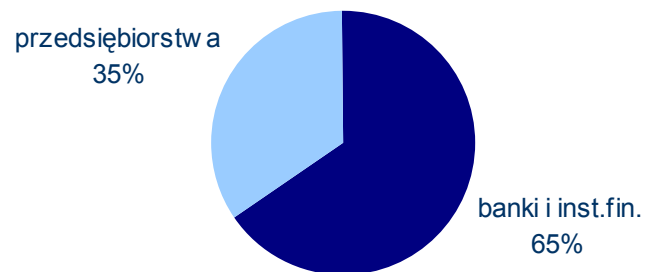
PRODUKTOWA STRUKTURA SPRZEDAŻY

mIn PLN	I H '06	I H '05	
Oprogramowanie własne	41,2	24,1	71%
Oprogramowanie obce	4,1	6,3	-36%
Integracja	44,0	18,8	134%
Outsourcing	2,0	1,6	21%
Teleinformatyka	-	-	-
Pozostała sprzedaż	0,3	0,3	-18%
RAZEM	91,6	51,2	79%



RYNKOWA STRUKTURA SPRZEDAŻY OPROGRAMOWANIE WŁASNE

mIn PLN	I H '06	I H '05	
Banki	26,7	22,3	20%
Instytucje finansowe	0,05	0,05	2%
Przedsiębiorstwa	14,2	0,8	1 737%
Administracja	0,1	0,2	753%
Pozostali	0,12	1,0	-89%
RAZEM: (oprogramowanie własne)	41,2	24,1	71%



Wyniki finansowe - Centrum kompetencyjne ERP vs. wyniki finansowe Teta

mIn PLN	I H '06*	IH '06 Teta	różnica
Przychody ze sprzedaży	14,6	17,2	-15%
Zysk operacyjny	2,4	1,9	26%
Zysk netto Spółek	2,1	1,8	13%
Zysk netto dla Grupy	1,6	-	-

*Nie podajemy wyników Centrum ERP za 1H 2005 roku, ponieważ nie były wtedy konsolidowane

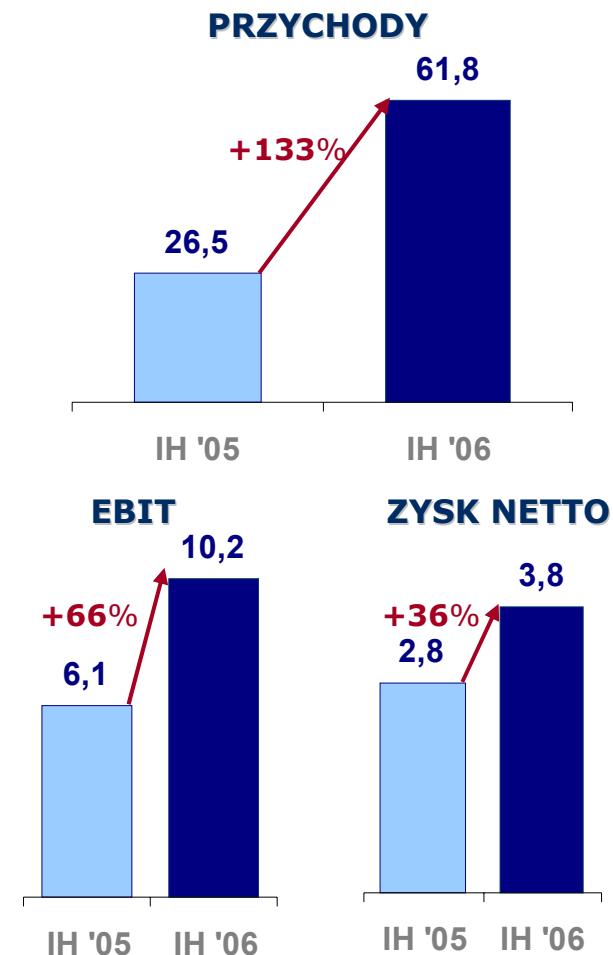
Na poziomie zysku operacyjnego i zysku netto Centrum Kompetencyjne ERP Asseco Poland osiągnęło wyższe wyniki finansowe niż giełdowa Teta.

Wyniki finansowe - Filar Asseco Slovakia

mln PLN	I H '06	I H '05	zmiana
Przychody	61,8	26,5	133%
EBITDA	13,2	6,5	103%
EBIT	10,2	6,1	66%
Zysk netto Spółek	7,1	5,1	38%
Zysk netto dla Grupy	3,8	2,8	36%

Rentowność

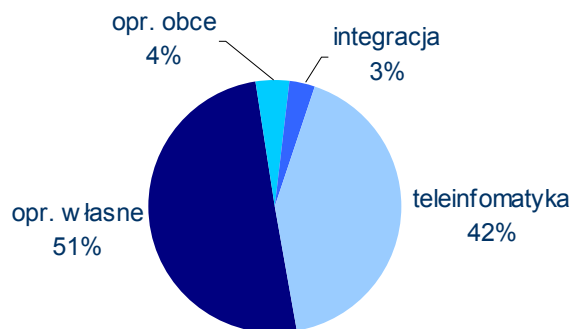
Marża EBITDA	21,4%	24,5%	
Marża EBIT	16,5%	23,1%	
Marża netto	11,5%	19,2%	



Struktura sprzedaży - Filar Asseco Slovakia

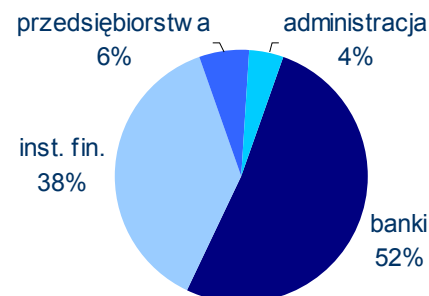
PRODUKTOWA STRUKTURA SPRZEDAŻY

mIn PLN	I H '06	I H '05	
Oprogramowanie własne	31,2	25,9	21%
Oprogramowanie obce	2,5	0,5	380%
Integracja	2,1	0,0	-
Outsourcing	-	-	-
Teleinformatyka	26,0	-	-
Pozostała sprzedaż	-	91,0	-
RAZEM	61,8	26,5	133%



RYNKOWA STRUKTURA SPRZEDAŻY OPROGRAMOWANIE WŁASNE

mIn PLN	I H '06	I H '05	
Banki	16,0	14,0	13%
Instytucje finansowe	11,8	7,2	64%
Przedsiębiorstwa	2,0	2,8	-29%
Administracja	1,4	1,8	-25%
Pozostali	0,1	0,0	-
RAZEM:	31,2	25,9	21%
(oprogramowanie własne)			



AGENDA

- WYNIKI GRUPY KAPITAŁOWEJ ASSECO ZA I H 2006
- **WYNIKI GRUPY KAPITAŁOWEJ SOFTBANK ZA I H 2006**
- POŁĄCZENIE SOFTBANK I ASSECO POLAND

Wyniki finansowe – Grupa Kapitałowa SOFTBANK

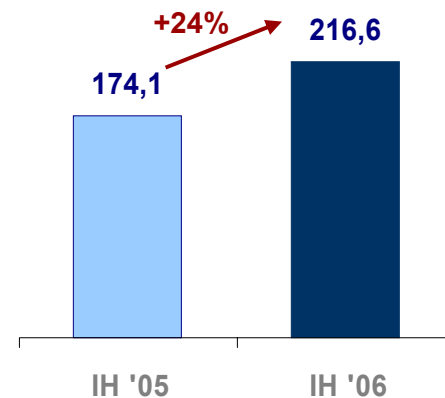
mln PLN	I H '06	I H '05	zmiana
Przychody	216,6	174,1	+24%
Adj. EBITDA*	24,5	16,2	+51%
Adj. EBIT*	17,7	12,0	+48%
Adj. Zysk netto*	15,2	7,8	+96%

Rentowność

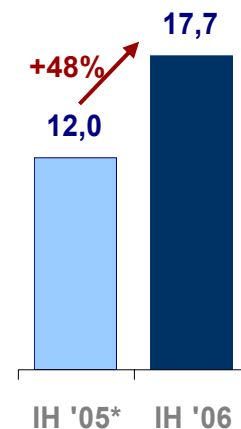
Marża EBITDA	11,3%	9,3%*	
Marża EBIT	8,2%	6,9%*	
Marża netto	7,0%	4,5%*	

* Dane dla I H 2005 skorygowane – obniżone o 11,3 mln PLN zwrotu z podatku dochodowego w 2005 r.

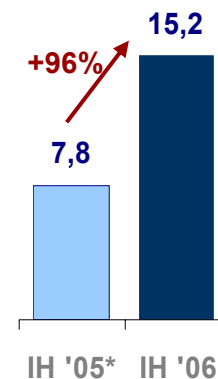
Przychody



EBIT



Zysk netto

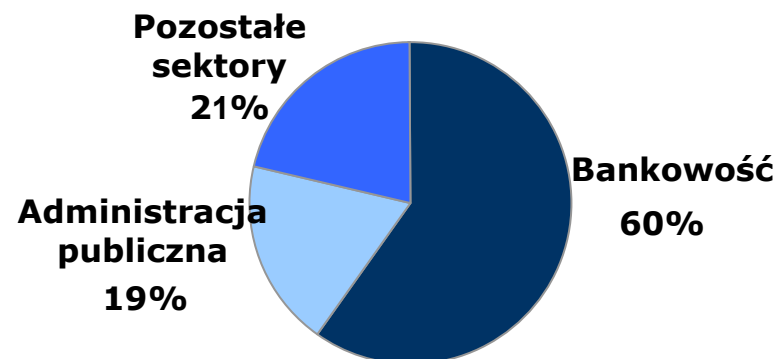


Struktura sprzedaży – Grupa SOFTBANK

RYNKOWA STRUKTURA SPRZEDAŻY

mIn PLN	I H'06	I H'05	zmiana
Bankowość	129,7	140,1	-7%
Administracja Publiczna	40,6	19,3	+110%
Pozostałe sektory	46,4	14,7	+215%
RAZEM	216,6	174,1	+24%

Struktura przychodów I H 2006



NAJWIĘKSZE KONTRAKTY

mIn PLN	2003	2004	2005	I H '06	2006-2011
ZSI w PKO BP	6	37	53	31	568
CEPIK w MSWiA	15	53	31	18	115
Suma	22	90	84	49	683
% przychodów Grupy SFT	6%	18%	16%	22%	b.d.
				Backlog	998

Struktura sprzedaży – Grupa SOFTBANK

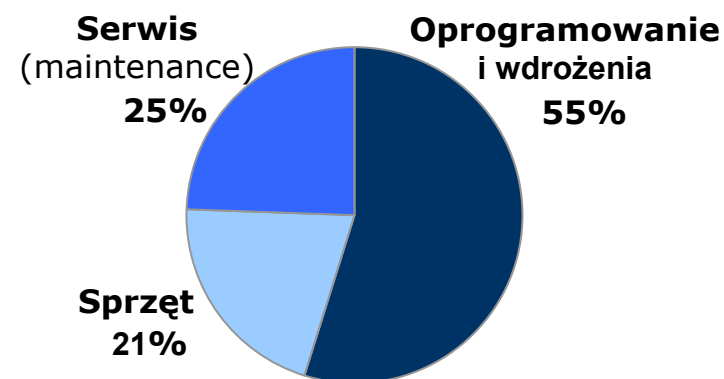
PRODUKTOWA STRUKTURA SPRZEDAŻY - PRODUKTY

mIn PLN	I H'06	I H'05	zmiana
Oprogramowanie i wdrożenia	102,9	57,8	+78%
Serwis (maintenance)	53,1	49,3	+8%
Sprzęt komputerowy	5,0	0,5	-
RAZEM	161,0	107,5	+50%

PRODUKTOWA STRUKTURA SPRZEDAŻY - MATERIAŁY I TOWARY

mIn PLN	I H'06	I H'05	zmiana
Oprogramowanie	15,9	56,9	-72%
Sprzęt komputerowy	39,7	9,6	+313%
RAZEM	55,6	66,5	-17%

Struktura przychodów w I H 2006



Wyniki finansowe spółek z Grupy Softbank

S2 Koma

mln PLN	I H '06	I H '05*	zmiana
Przychody	56,2	47,5	18%
Zysk brutto	6,0	4,7	28%
EBIT	-1,9	-2,9	nd
Marża EBIT	-	-	
Zysk netto	-2,7	-2,3	nd

* I H 2005 – pro forma S2+Koma+Koma Nord

INCENTI

mln PLN	I H '06	I H '05	zmiana
Przychody	14,1	9,1	55%
Zysk brutto	4,2	0,4	866%
EBIT	0,5	-1,8	-
Marża EBIT	3,8%	-	
Zysk netto	0,8	0,2	376%

GLADSTONE

mln PLN	I H '06	I H '05	zmiana
Przychody	11,4	10,8	6%
Zysk brutto	6,1	5,5	11%
EBIT	5,6	4,8	16%
Marża EBIT	49,0%	44,9%	nd
Zysk netto	4,8	4,3	13%

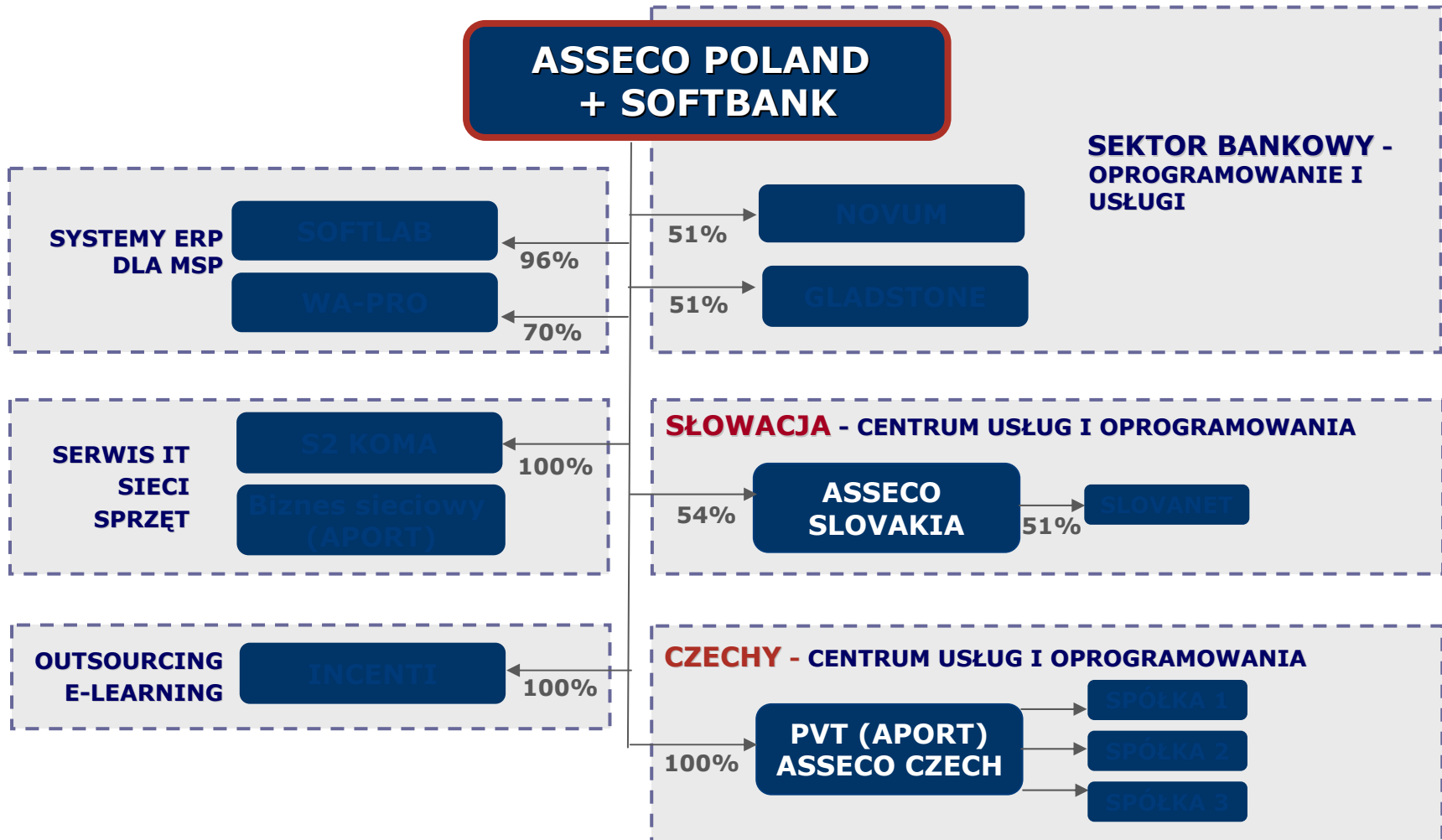
NOVUM

mln PLN	I H '06	I H '05	zmiana
Przychody	8,1	5,9	37%
Zysk brutto	2,0	1,5	34%
EBIT	1,0	0,6	54%
Marża EBIT	12,0%	10,6%	
Zysk netto	0,8	0,5	54%

AGENDA

- WYNIKI GRUPY KAPITAŁOWEJ ASSECO ZA I H 2006
- WYNIKI GRUPY KAPITAŁOWEJ SOFTBANK ZA I H 2006
- **POŁĄCZENIE SOFTBANK I ASSECO POLAND**

Struktura NOWEJ Grupy Kapitałowej Asseco



Struktura organizacyjna - Propozycja podziału kompetencji pomiędzy Członków Zarządu

ADAM GÓRAL PREZES ZARZĄDU

Biuro Zarządu
Biuro Prawne
Dział Personalny
Pion Ochrony

Zbigniew Pomianek Wiceprezes Zarządu

Banki Komercyjne
Dział Outsourcingu
Biuro Jakości

Robert Smułkowski Wiceprezes Zarządu

Pion PKO BP

Adam Rusinek Wiceprezes Zarządu

Banki Spółdzielcze
Przedsiębiorstwa
Dział Integracji

P. Borzestowski Wiceprezes Zarządu

Administracja Publiczna
Rynek Kapitałowy
Business Intelligence
Zespół Produkcji
i Rozwoju

Marek Panek Wiceprezes Zarządu

Pion Handlowy
Rozwój Biznesu
Dział Współpracy
w Ramach Grupy
PR i Marketing

P. Sęczkowski Wiceprezes Zarządu

Pion Strategii i Rozwoju

Piotr Jeleński Wiceprezes Zarządu

Finanse i Księgowość
Kontroling i Inwestycje
Dział Administracji
Relacje Inwestorskie

Oszczędności z tytułu połączenia

	Opis synergii
Back-office (księgowość, administracja, dz.prawny, kadry, itd.)	Przeniesienie back-office do Rzeszowa, redukcja zatrudnienia w Warszawie
Zarząd	Zmniejszenie liczby Członków o 3 osoby
Sprzedaż i marketing	Jeden dział sprzedaży i marketingu dla połączonych spółek
Produkcja	Optymalizacja procesów produkcyjnych
RAZEM	10 – 15 mln PLN

- Na obecnym etapie można precyzyjnie oszacować oszczędności w back-office, sprzedaży, marketingu i Zarządzie.
- Oszczędności w działach produkcyjnych wymagają czasu oraz dokładnej analizy

Synergie przychodowe (1)

Obszar	Asseco	Softbank	Synergie	Cel
Banki komercyjne	Największy w Polsce dostawca WŁASNEGO oprogramowania do sektora bankowego (głównie małe i średnie banki).	Największy w Polsce dostawca usług i rozwiązań do sektora bankowego (największy klient PKO BP).	Wzbogacenie oferty produktów i rozwiązań (cross-selling).	Lider w Polsce w zakresie dostawy własnych produktów, usług i rozwiązań.
Banki Spółdzielcze	Lider na rynku w zakresie dostawy własnych rozwiązań IT (60% udział w rynku).	Spółka zależna Novum obsługuje ok.20% banków spółdzielczych.	Konsolidacja zasobów w zakresie obsługi banków spółdz.	Zwiększenie udziału w rynku i utrzymanie pozycji lidera. Dalszy rozwój oferty.
Ubezpieczenia	Mocna pozycja Asseco Slovakia w sektorze ubezpieczeń oraz funduszy emerytalnych (oprogramowanie własne).	Wdrożenie głównego systemu w PZU Życie, wdrożenia rozw. BI w dużych firmach ubezpiecz. polskich i zagranicznych.	Produkty Asseco oraz wieloletnie doświadczenia, wiedza specjalistów SFT pozycjonuje nową spółkę w czołówce dostawców rozw. IT dla tego sektora.	Czołowa pozycja na rynku dostaw rozwiązań IT dla firm z sektora ubezpieczeniowego w CEE.

Synergie przychodowe (2)

Obszar	Asseco	Softbank	Synergie	Cel
Administracja Publiczna	Mocna pozycja Asseco Slovakia w adm. publ. (oprogramowanie własne).	Doświadczenie w realizacji dużych, złożonych kontraktów dla adm. publ. w Polsce (m.in. CEPiK)	Wykorzystanie wiedzy specjalistów, doświadczenia w zarządzaniu kontraktami oraz ich realizacji.	Sprzedż rozwiązań typu CEPiK w innych krajach, sprzedaż rozwiązań Asseco Slovakia w Polsce.
Business Intelligence	Doświadczenia we wdrożeniu. Własne produkty BI.	Zespół specjalistów z zakresu BI, kilkanaście kontraktów na wdrożenie własnych systemów BI.	Wykorzystanie wzajemnej wiedzy i doświadczeń	Zdobycie znaczącej pozycji na rynku. Sprzedaż usług doradczych i własnych rozw. o wysokiej rentowności.
Outsourcing i e-learning	Szerokie kompetencje z zakresu outsourcingu systemów bankowych.	Produkty i kompetencje z zakresu data center, data recovery, out. Aplikacji, e-learning (głównie poprzez Incenti oraz S2 Koma).	Połączenie oferty i kompetencji obu spółek.	Umocnienie pozycji rynkowej poprzez ujednoczenie i rozszerzenie oferty usług outsourcingowych oraz e-learning.

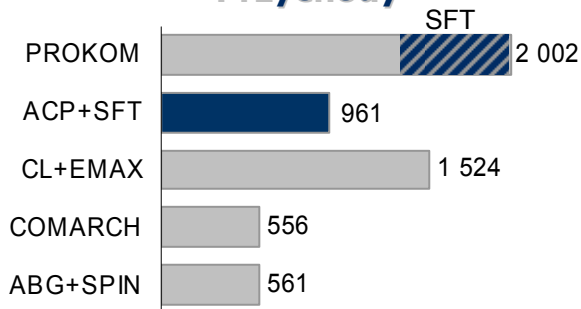
Synergie przychodowe (3)

Obszar	Asseco	Softbank	Synergie	Cel
ERP	Kompleksowa oferta dla przedsiębiorstw od firm bardzo małych po średnie i duże – dzięki spółkom z Grupy Softlab i Wa-Pro	Doświadczenie we wdrożeniu systemów ERP dla dużych przedsiębiorstw (głównie produktów Oracle).	Wykorzystanie wiedzy i doświadczenia specjalistów Softbank do wdrożeń produktów spółek Asseco.	Pozycja w pierwszej trójce producentów oprogramowania dla przedsiębiorstw w Polsce.
Integracja	Szerokie doświadczenie w integracji	Kompetencje integracyjne w Softbank Serwis	Połączenie wiedzy, ofert i doświadczenia obu spółek.	Umocnienie pozycji rynkowej w zakresie integracji
Systemy kartowe	Asseco Slovakia specjalizuje się w rozwiązaniach kartowych.	Szeroka oferta bazowych produktów kartowych (systemy transakcyjne i back-office'owe, zarządzanie kartami, platforma kart mikroproc. i wiele innych).	Budowa na bazie istniejących produktów, komplementarnej oferty systemów IT oraz usług dedykowanych dla branży kart.	Outsourcing systemu obsługi kart lokalnych dla sektora Banków Spółdzielczych, stworzenie Centrum Rozliczeń Kart dla sektora Banków Spółdzielczych.

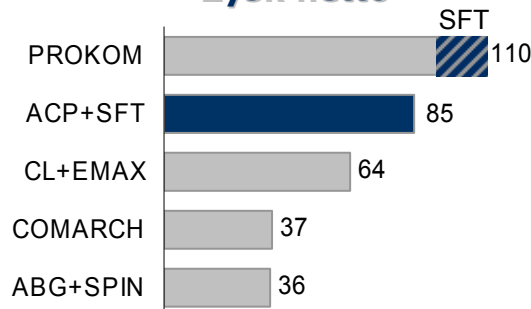
Nowe Asseco Poland na tle branży IT

Prognozy wyników spółek IT na 2006 rok (mln PLN)

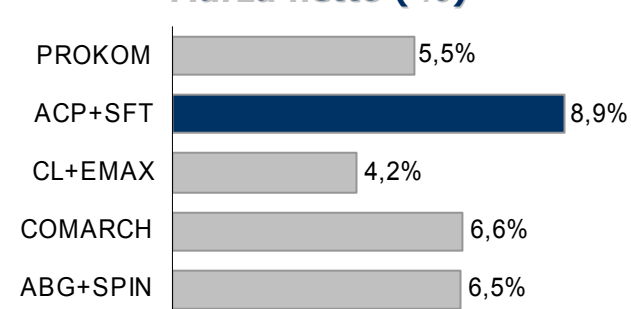
Przychody



Zysk netto



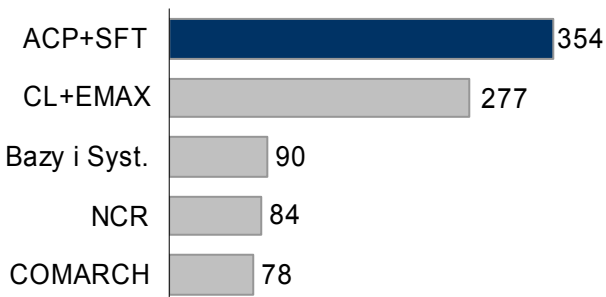
Marża netto (%)



Źródło: prognozy wyników finansowych na 2006 rok KBC Securities, Prokom - DI BRE.

Przychody z Sektora Bankowego

mln PLN, 2005

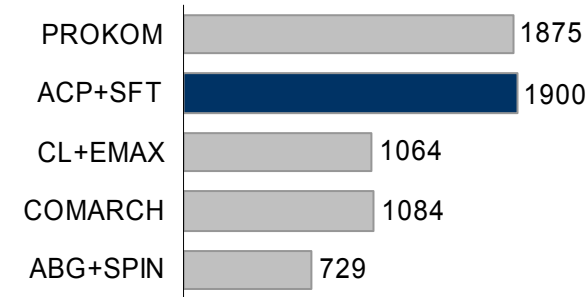


POZYCJA NA RYNKU IT

- ♦ Sprzedaż do sektora bankowego – **Nr 1**
- ♦ Wielkość zysku netto – **Nr 2**
- ♦ Zysk netto na pracownika – **Nr 2**
- ♦ Wielkość kapitałów własnych – **Nr 2**

Kapitalizacja

mln PLN, 07.08.2006



Źródło: Raport Teleinfo 500, Lipiec 2006

Źródło: Raport Teleinfo 500, Lipiec 2006

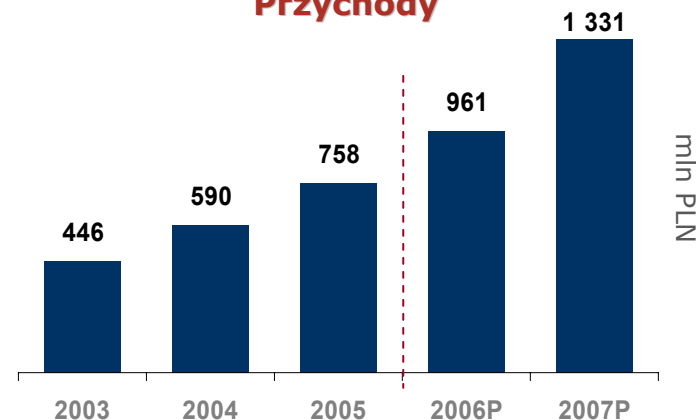
Nowe Asseco Poland w liczbach

Wyniki pro forma Asseco + Softbank

mIn PLN	2003	2004	2005	2006P	2007P
Przychody	446	590	758	961	1 331
Zysk netto	12	14	67	85	109
Marża netto	2,6%	2,3%	8,8%	8,9%	9,6%

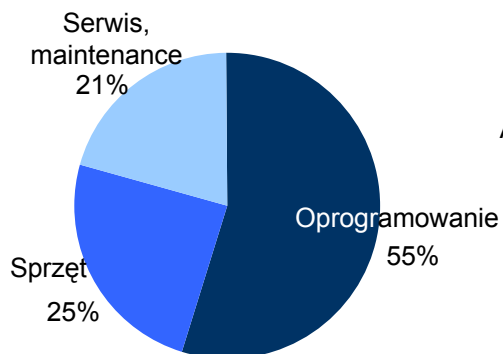
Źródło: 2003-2005 – suma wyników Asseco i Softbanku, P - prognoza KBC Securities

Przychody

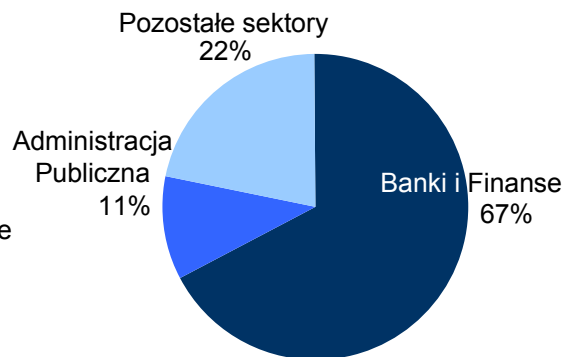


Struktura sprzedaży pro forma I H 2006

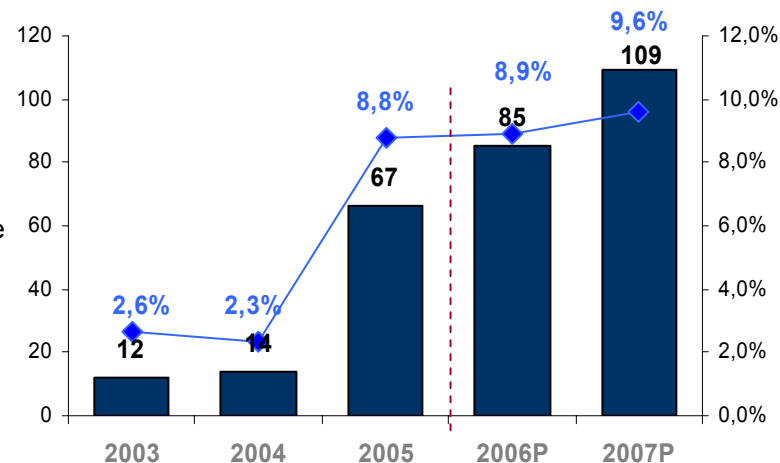
PRODUKTOWA



SEKTOROWA



Zysk netto i marża netto



Budowa Centrum Oprogramowania w Europie Środkowo-Wschodniej

2007 rok

◆ Budowa Asseco Czech

- PVT – lider wokół którego będzie budowana pozycja GK Asseco w Czechach
- Do PVT zostaną dokupione 3 spółki IT:
 - „Spółka 1” – oprogramowanie ERP
 - „Spółka 2” – rozwiązania do paszportyzacji
 - „Spółka 3” – oprogramowanie dla bankowości

Łączne szacowane przychody za 2006 rok

200-250 mln PLN

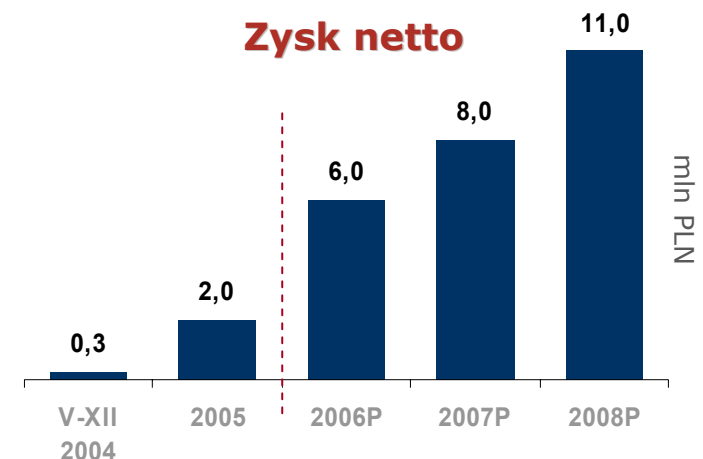
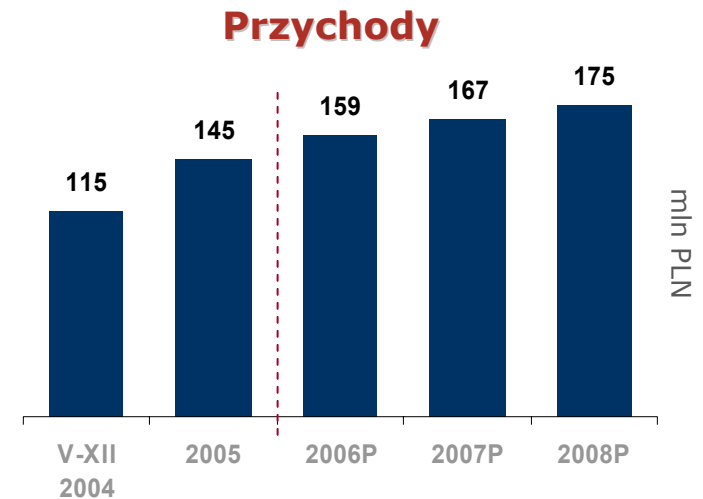
2007/2008 rok

◆ Budowa Asseco Balkans

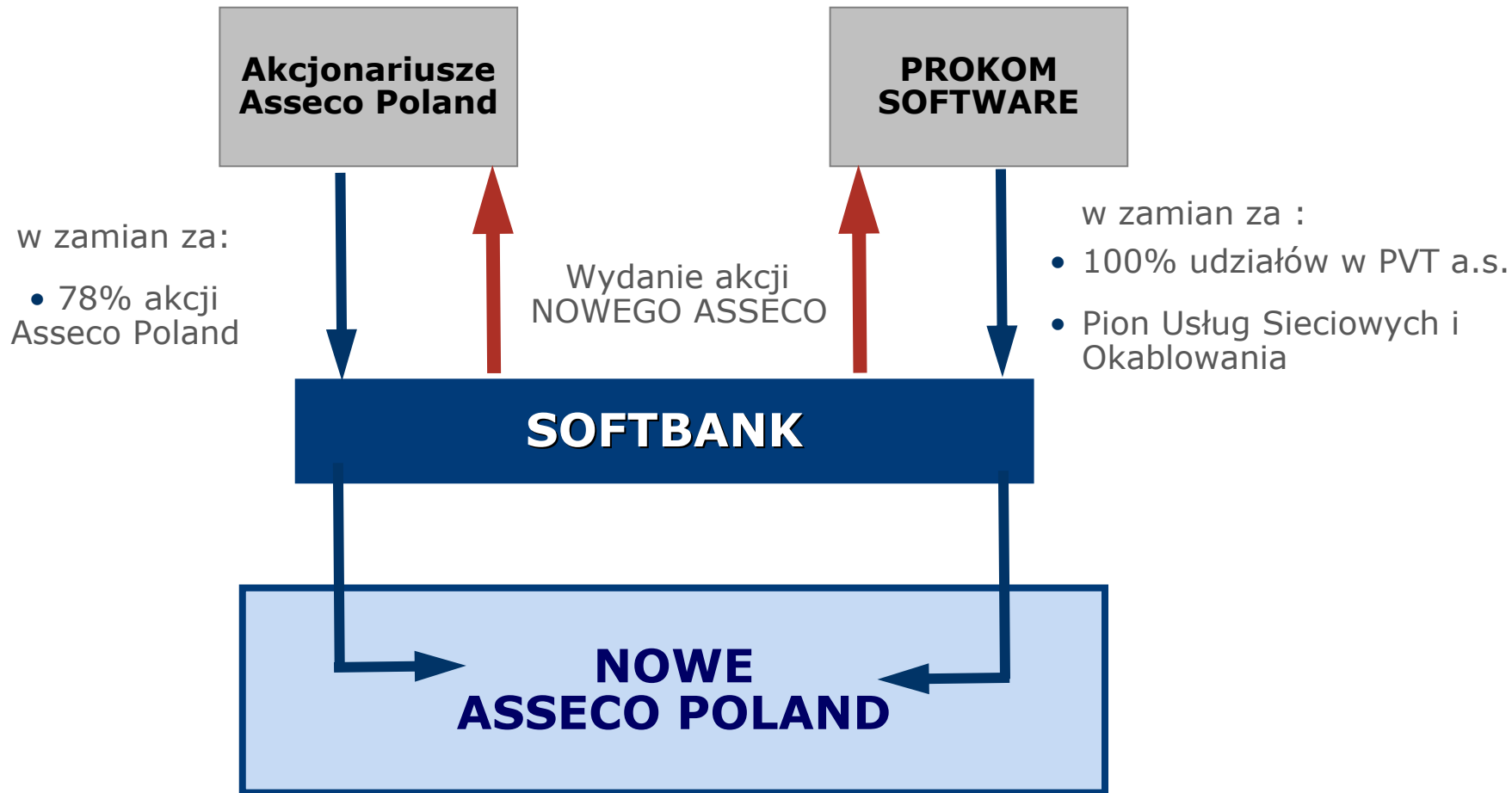
- Inwestycje w Bułgarii, Rumunii i Serbii
- Budowa mocnego holdingu obecnego na kilku rynkach

PVT a.s – przyszły **Filar ASSECO CZECH**

- ◆ Wiodąca firma informatyczna w Czechach.
- ◆ Doświadczenie w realizacji największych projektów informatycznych w Czechach.
- ◆ W konsorcjum z austriacką firmą KAPSCH buduje system elektronicznego poboru opłat drogowych na terenie Republiki Czeskiej.
- ◆ Wybrane referencje: bank CSOB, T-Mobile, Cesky Telecom, Ministerstwo Spraw Wewnętrznych, Ministerstwo Finansów, Czeski Depozyt Papierów Wartościowych, Słowacki Depozyt Papierów Wartościowych



Struktura transakcji



Harmonogram połączenia

Sierpień '06	Wrzesień '06	Październik '06
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Podpisanie planu połączenia 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Badanie planu połączenia oraz sprawozdania z wyceny aportów przez biegłego rewidenta 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Udostępnienie Akcjonariuszom Spółek dokumentów związanych z połączeniem w tym planu połączenia i opinii biegłego rewidenta
Listopad '06	Grudzień '06	Styczeń '07
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Walne Zgromadzenia Spółek zatwierdzające połączenie ◆ Złożenie memorandum do KPWiG 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Udostępnienie memorandum do publicznej wiadomości 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Rozpoczęcie notowań akcji połączonych spółek

Nowe Asseco Poland w przyszłości

- ◆ **Największa polska firma**, działająca w skali międzynarodowej, produkująca oprogramowanie własne dla sektora bankowo-finansowego.
- ◆ Lider w procesie budowania **Centrum Oprogramowania** w Europie Środkowo-Wschodniej.
- ◆ **Kompleksowa oferta** dla sektorów: bankowo-finansowego, administracji publicznej, przedsiębiorstw i utilities.
- ◆ W nowej Grupie Asseco będzie pracować **prawie 3000** pracowników.
- ◆ Spółka obecna w **Polsce** i na **Słowacji**, wkrótce **Czechach**, z planami ekspansji w **Rumunii, Serbii, Bułgarii, Węgrzech,...**



Dziękujemy za uwagę

Softbank SA

Kontakt dla Inwestorów:

Katarzyna Perzak
Tel: (22) 87 86 333
Kom: 0 660 433 080
E-mail: IR@softbank.pl

Kontakt dla Mediów:

Andrzej Grzelec
Tel: (22) 87 86 471
E-mail: a.grzelec@softbank.pl

ASSECO POLAND SA

Kontakt dla Inwestorów:

Gabriela Żukowicz
Tel: (17) 875 54 18
Katarzyna Drewnowska
Tel: (22) 337 88 78

Kontakt dla Mediów:

Katarzyna Drewnowska
Tel: (22) 337 88 78
Kom: 0 609 132 648