



## **PLAN PREZENTACJI**

- **OFERTA I PROWADZONE PROJEKTY**
- **REALIZACJA STRATEGII**
- **REZULTATY REORGANIZACJI I WYNIKI FINANSOWE**
- **PERSPEKTYWY NA 2006**

## Produkty i przewagi kompetencyjne

### SEKTOR BANKOWY

- Systemy zarządzania ryzykiem
- Hurtownie danych, Business Intelligence
- Systemy transakcyjne, sprawozdawczości wew.
- Centra zapasowe, outsourcing, zarządzanie infrastrukturą, budowa sieci
- Systemy CRM

### ADMINISTRACJA PUBLICZNA

- Projekty dedykowane
- Specjalizacja w systemach z zakresu: rejestrów państwowych, bezpieczeństwa, obiegu dokumentów.
- Kompleksowa obsługa technologiczna (od infrastruktury sprzętowej i sieciowej po tworzenie oprogramowania oraz projektowanie złożonych systemów informatycznych).

### OFERTA

### PRZEWAGI KONKURENCYJNE

- Doskonała znajomość biznesu bankowego (16 lat doświadczenia)
- Przeprowadzenie największego wdrożenia systemu transakcyjnego w Polsce, w banku PKO BP
- Zatrudnianie 500 specjalistów IT dedykowanych do wdrażania systemów w instytucjach finansowych
- Wiarygodny partner - długa lista referencyjna
- Szeroka oferta produktów własnych oraz partnerów

- Długa lista referencyjna
- Doświadczenie w realizacji złożonych projektów IT dla adm. publ. o bardzo dużej skali
- Solidna baza kompetencji z zakresu funkcjonowania administracji centralnej i samorządowej
- Rozproszone geograficznie oddziały pozwalają na szybkie wdrożenia i serwis na terenie całego kraju
- Korzystne umowy serwisowe z wieloma partnerami

## Najważniejsze prowadzone projekty

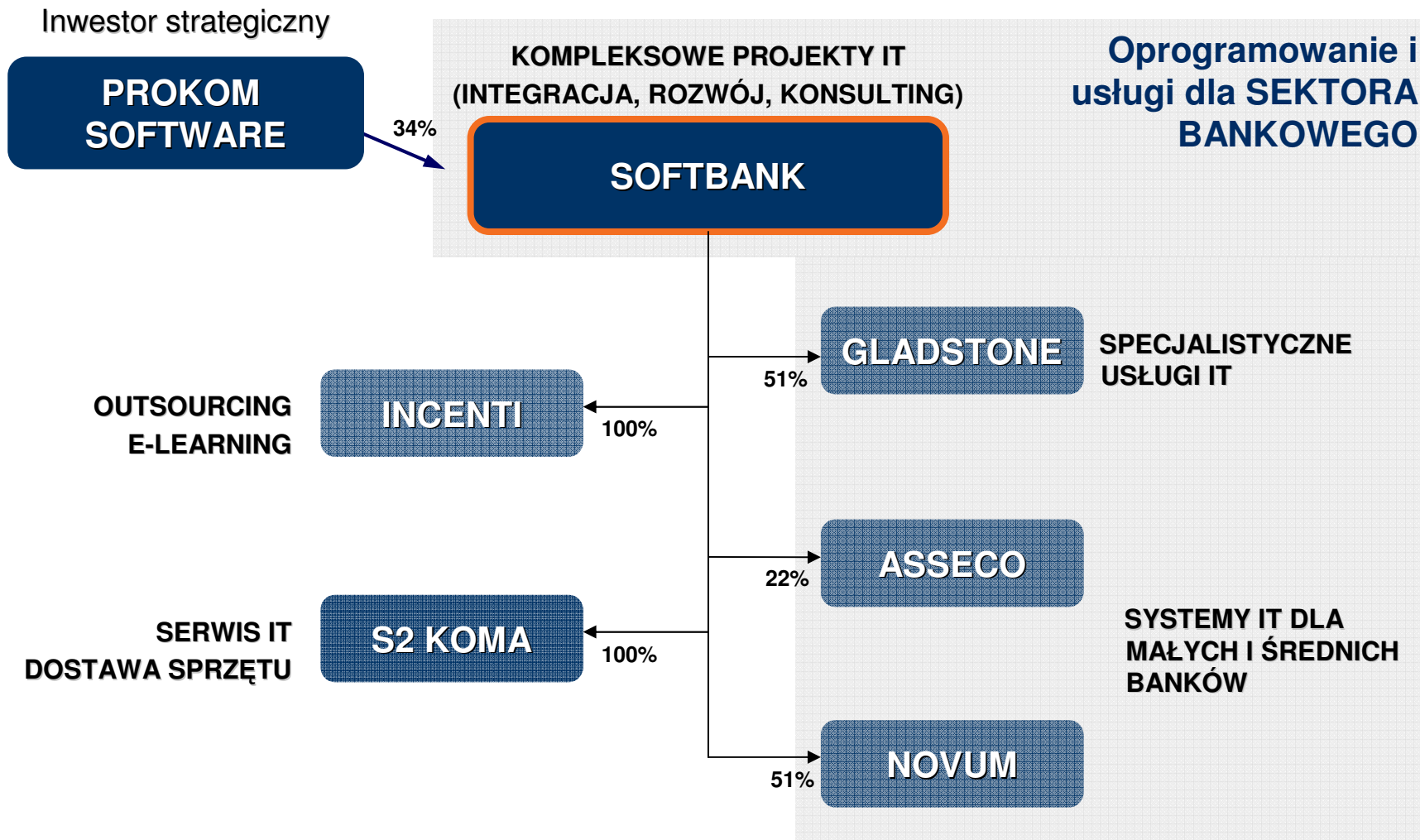
### SEKTOR BANKOWY

- Zintegrowany System Informatyczny (ZSI) dla banku PKO BP.
  - Wartość kontraktu **680 mln PLN**
  - Dotychczasowe przychody: **105 mln PLN** do końca I kw 2006 r. (**15%** kontraktu)
- Prace wdrożeniowe i modyfikacyjne w zakresie utrzymania systemu ZORBA w PKO BP.
- System zarządzania ryzykiem dla Raiffeisen Österreich AG, Raiffeisen Polska i innych banków
- BGŻ – platforma integracyjna

### ADMINISTRACJA PUBLICZNA

- System informatyczny Centralnej Ewidencji Pojazdów i Kierowców (CEPiK)
  - Wartość kontraktu **210 mln PLN**
  - Dotychczasowe przychody: **110 mln PLN** do końca I kw. 2006 r. (**48%** kontraktu)

## GRUPA KAPITAŁOWA - podział kompetencji



## Realizacja strategii 2004 - 2006

### 1. Koncentracja rynkowa

#### Instytucje finansowe i banki

- 60 % sprzedaży pochodzi z instytucji finansowych
- Około 90 kontraktów w 2005
- Inwestycja w **Asseco** – decyzja o połączeniu, **Gladstone**
- Zakup systemów **PROFIN** dla biur maklerskich

#### Administracja publiczna

- 30 % sprzedaży pochodzi z administracji publicznej
- Około 30 kontraktów w 2005

### 2. Koncentracja kompetencyjna

#### Złożone projekty informatyczne, w wybranych obszarach rynku IT, które mają wysoką dynamikę rozwoju

- Realizacja dedykowanych projektów – CEPiK, Moduł Wykonawczy Zapytań Zewnętrznych dla Straży Miejskiej, SMOG, WSC
- Rozwój kompetencji: zarządzanie ryzykiem, zarządzanie jakością danych, obieg dokumentów, doradztwo IT
- Rozwój serwisu IT

## Realizacja strategii 2004 - 2006

### 3. Organizacja świadcząca usługi najwyższej jakości, efektywna i innowacyjna

#### Wzbogacenie oferty

- Zakup systemów IT dla biur maklerskich i funduszy inwestycyjnych **PROFIN** wraz z 15 klientami
- Umowa partnerska z amerykańską firmą EMC na dystrybucję systemu obiegu dokumentów **DOCUMENTUM**
- Umowa na dystrybucję wyspecjalizowanych systemów dla banków z indyjską firmą **3i INFOTECH**
- Rozszerzenie oferty poprzez **akwizycje** m.in.. w obszarach: Outsourcing, E-learning, Data Center, Konsulting IT

#### Konsolidacja i rozwój Grupy

- Sprzedaż Epsilio
- Połączenie Softbank Serwis z Koma
- Inkorporacja Sawan
- Zakup Incenti, Koma i Gladstone
- Inwestycja w Asseco

#### Restrukturyzacja wewnętrzna

##### Wprowadzono:

- Redukcja kosztów (17% na osobę, przy braku zmiany zatrudnienia dało by to w przeliczeniu rocznym 13,1 mln PLN oszczędności)
- Zarządzanie przez Cele (MBO)
- Model Kompetencji, Ścieżki Kariery
- Ściślejsze uzależnienie systemów premiowych Działów Sprzedaży i Produkcji od efektów finansowych ich pracy
- Centralne Biuro Projektów
- Polityka Bezpieczeństwa Informacji (poziom 3)
- Międzynarodowe certyfikowane standardy zarządzania projektami (PMI, CMMI)
- Nowy system identyfikacji wizerunkowej (m.in. logo, nazwa firmy, kampania wizerunkowa)

## Realizacja strategii 2004 - 2006

### CELE STRATEGICZNE - REALIZACJA

#### Sektor bankowy

Cel:	2005
Odzyskanie pozycji lidera	Nr 1 lub 2
Przychody min. 360 mln PLN	355 mln PLN
Wzrost udział w rynku do 12%	Ok. 13% -15%
Marża brutto na sprzedaży 28%	33,7%

#### Sektor administracji publicznej

Cel:	2005
Przychody min. 150 mln PLN	170 mln PLN
Wzrost udział w rynku do 3,8%	Ok. 5% - 6%
Marża brutto na sprzedaży 10%	10,5%

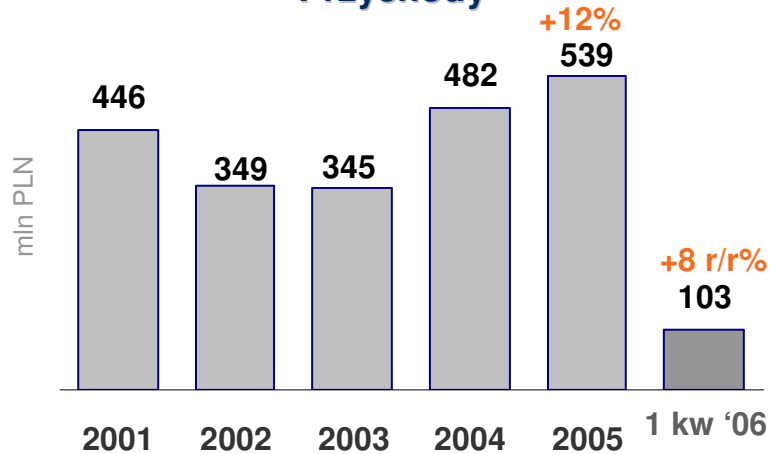
#### Cele finansowe

Cel:	2005
Przychody 550 mln PLN	550 mln PLN
Marża EBITDA 12%	11,9%
Wzrost portfela zamówień (backlog)	+65% r/r vs pocz. 2005

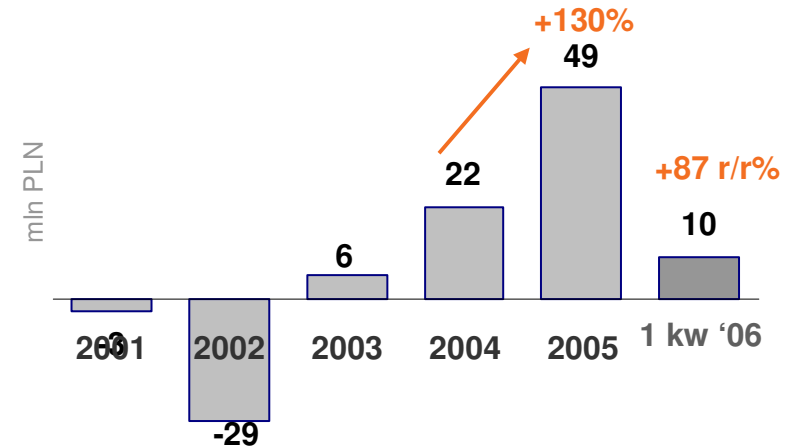


## Wyniki finansowe

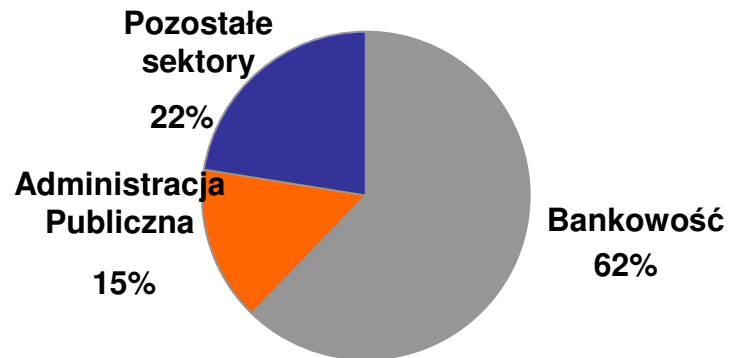
### Przychody



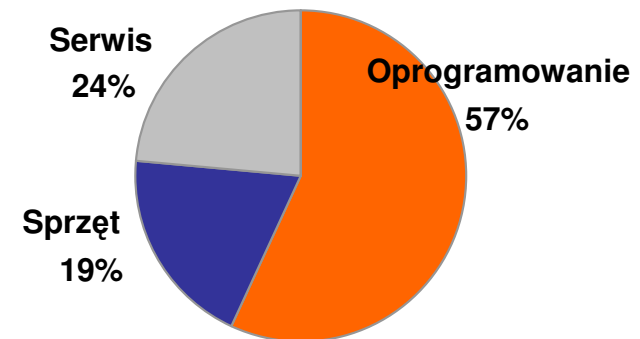
### Zysk operacyjny



### Struktura przychodów wg sektorów w I kw 2006 r.

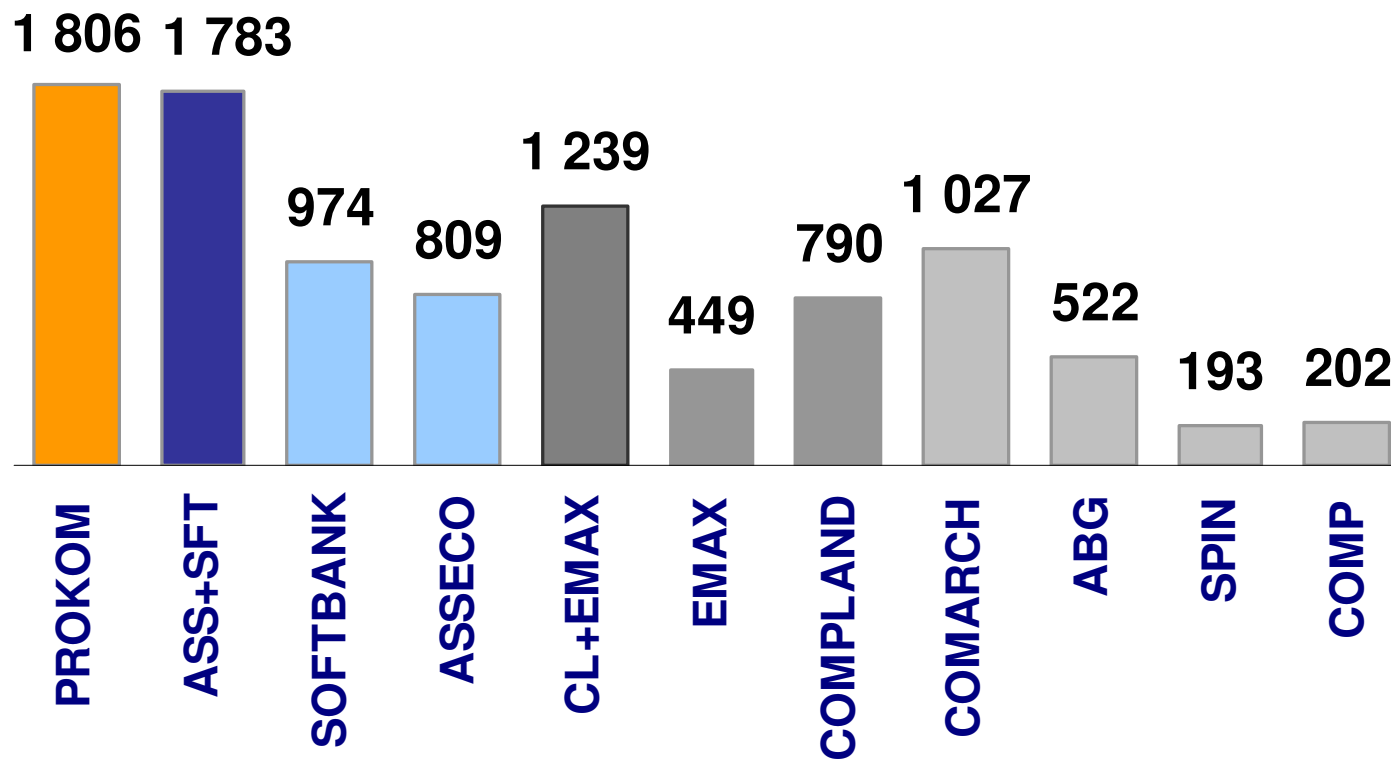


### Struktura przychodów wg produktów w I kw 2006 r.



## Softbank na tle innych spółek IT

Kapitalizacja (mln PLN)



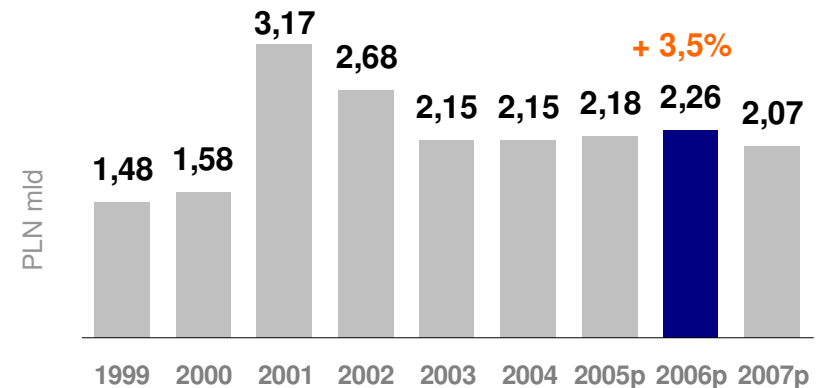
## Perspektywy na 2006 – sektor bankowy

### Softbank – sektor bankowy

- Rozwój **usług konsultingowych**
- Systemy **zarządzania treścią i obiegiem dokumentów**
- Integracja obowiązkowych systemów raportowania z systemami **Business Intelligence** (ING, Raiffeisen)
- **Systemy zarządzania ryzykiem bankowym** – dalsze wdrożenia
- Wdrożenia i modyfikacje systemów IT w **PKO BP**
- Wdrożenie zintegrowanego systemu ubezpieczeń grupowych w **PZU Życie** (jako podwykonawca Prokom Software)

### SEKTOR BANKOWY

wydatki na IT w Polsce



Źródło: Raport DiS ROU 2006, kwiecień 2006

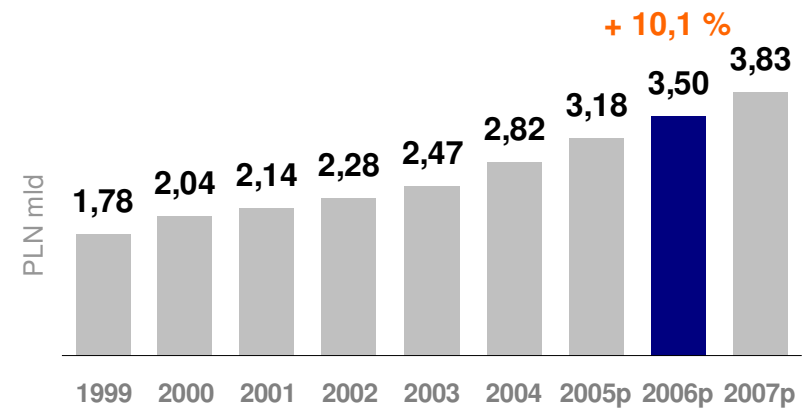
## Perspektywy na 2006 – administracja publiczna

### Softbank – administracja publiczna

- Realizacja kolejnych etapów kontraktu na wdrożenie systemu informatycznego Centralnej Ewidencji Pojazdów i Kierowców (**CEPIK**)
- Realizacja systemów IT związanych **Integrację Rejestrów Państwowych** (dotacja z UE 160 mln PLN)
- Systemy IT związane z wejściem Polski do strefy **Schengen** (pozostało do realizacji 84 projekty informatyczne)
- Modernizacja polskiego systemu podatkowego (**e-podatki**)
- Systemy **zarządzania dokumentami**
- Systemy związane z **e-administracją**

#### ADMINISTRACJA PUBLICZNA

wydatki na IT w Polsce



Źródło: Raport DiS ROU 2006, kwiecień 2006

## Połączenie z Grupą ASSECO

Celem połączenia jest stworzenie wiodącej firmy informatycznej świadczącej usługi w sektorze bankowo-finansowym w Europie Środkowo-Wschodniej

### Asseco Poland – lider oprogramowania dla banków

- **Asseco Poland** – największy producent oprogramowania własnego dla banków w Polsce
- **Asseco Slovakia** – drugi największy dostawca usług IT na Słowacji, wkrótce zadebiutuje na warszawskiej giełdzie
- Przejęcie spółki **PVT a.s. w Czechach** pozwoli na dołączenie do Grupy kolejnego lidera na rynku

### Proces łączenia

- Emisja akcji w celu nabycia aktywów
- Po połączeniu spółki przyjmą nazwę **Asseco Poland**, z siedzibą w Rzeszowie
- Prezesem Asseco Poland będzie Pan Adam Góral
- Zakończenie procesu przewidziane na **I kw. 2007**

	Emisja	Cel
	15 725 524	Asseco Poland
	1 593 231	PVT a.s.
	1 593 231	Biznes serwisowy

## Podsumowanie

### Portfel zamówień (mln PLN)

Stan na maj 2005	Stan na maj 2006		
2005	2006 (z I kw.)	2007-2010	RAZEM
268	347	583	931

- **Stabilny cash flow z długoterminowych kontraktów (ponad 500 mln na kolejne okresy)**
- **Środki finansowe do dalszego rozwoju (gotówka netto 38 mln PLN)**
- **Rozwój kompetencji w tym w szczególności w doradztwie i serwisie**
- **Połączenie z czołowym producentem oprogramowania dla banków w Polsce i na Słowacji – Grupą Asseco**
- **Rozszerzenie oferty produktowej dla sektora finansowego**



**Dziękujemy  
za uwagę**

**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)