

# Wyniki za 2005 rok

## AGENDA

- **PODSUMOWANIE 2005 ROKU**
  - Wyniki finansowe
  - Struktura przychodów
  - Najważniejsze wydarzenia
- **REALIZACJA STRATEGII 2004-2006**
- **PERSPEKTYWY NA 2006**

Warszawa, 24 luty 2005

## Plan prezentacji

### AGENDA

- **PODSUMOWANIE 2005 ROKU**
  - Wyniki finansowe
  - Struktura przychodów
  - Najważniejsze wydarzenia
- **REALIZACJA STRATEGII 2004-2006**
- **PERSPEKTYWY NA 2006**

## Wyniki finansowe

### Skonsolidowany rachunek wyników za IV kw. 2005 r.

mIn PLN	IV kw '05	IV kw '04	zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>258,2</b>	<b>223,1</b>	<b>16%</b>
Zysk/strata brutto ze sprzedaży	26,9	26,0	3%
Koszty sprzedaży	-6,0	-4,3	
Koszty ogólnego zarządu	-11,3	-12,8	
Zysk/strata netto ze sprzedaży	9,6	8,9	8%
Pozostałe przychody operacyjne	1,7	2,5	
Pozostałe koszty operacyjne	-1,3	-2,6	
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>10,1</b>	<b>8,8</b>	<b>14%</b>
Przychody finansowe	14,7	61,7	
Koszty finansowe	-8,2	-74,1	
Zysk/strata brutto	16,6	-8,1	
<b>Zysk strata/netto dla akcjonariuszy Softbank</b>	<b>12,1</b>	<b>-3,2</b>	

Zawiera przychody Grupy Koma SA, Incenti, Gladstone, brak przychodów Epsilio

Niedopasowanie zabezpieczeń instrumentów.

Zwiększenie efektywności zabezpieczeń instrumentów

## Wyniki finansowe

### Skonsolidowany rachunek wyników za 2005 r.

mIn PLN	2005	2004	zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>536,9</b>	<b>482,0</b>	<b>11%</b>
Zysk/strata brutto ze sprzedaży	99,3	96,0	3%
Koszty sprzedaży	-15,7	-13,9	
Koszty ogólnego zarządu	-42,0	-54,4	
Zysk/strata netto ze sprzedaży	41,6	27,8	50%
Pozostałe przychody operacyjne	14,9	8,0	
Pozostałe koszty operacyjne	-4,3	-14,3	
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>52,3</b>	<b>21,5</b>	<b>143%</b>
Przychody finansowe	59,8	73,7	
Koszty finansowe	-59,5	-96,1	
Zysk/strata brutto	52,5	-5,4	
<b>Zysk strata/netto dla akcjonariuszy Softbank</b>	<b>44,7</b>	<b>0,4</b>	

zawiera odpisy dla zarządu i kierownictwa ok. 10 mln PLN

zawiera 11,3 mln PLN zwrotu podatku

## Wyniki finansowe

### Bilans na koniec 2005 r.

mIn PLN	31.12.05	31.12.04	
Aktywa trwałe (długoterminowe)	320,5	246,3	← Wzrost wyniku z zakupu akcji Koma, Gladstone, Incenti i Asseco.
Aktywa obrotowe (krótkoterminowe)	352,0	284,1	← Wzrost należności handlowych +43 mln PLN, śr.pien. +15 mln
<b>SUMA AKTYWÓW</b>	<b>672,5</b>	<b>530,4</b>	
Kapitał własny	288,6	140,7	← Podwyższenie kapitału o 110 mln PLN w Softbank SA
Zobowiązania długoterminowe	93,6	86,7	
Zobowiązania krótkoterminowe	290,2	302,9	
<b>SUMA PASYWÓW</b>	<b>672,5</b>	<b>530,4</b>	Wynik za 2005 rok +45 mln PLN

## Wyniki finansowe

### Rachunek przepływów pieniężnych za 2005 r.

mIn PLN	2005	2004
<b>Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>	<b>39,9</b>	<b>-26,4</b>
Amortyzacja	10,1	10,9
<b>Środki pieniężne netto w działalności inwestycyjnej</b>	<b>-14,6</b>	<b>-58,9</b>
<b>Środki pieniężne netto z działalności finansowej</b>	<b>-10,5</b>	<b>80,5</b>
Wpływy z tytułu emisji akcji	30,6	0,0
Zmiana netto stanu środków pieniężnych	14,8	-4,8
<b>Środki pieniężne na koniec okresu</b>	<b>62,2</b>	<b>47,3</b>

Zmiana struktury należności do zobowiązań handlowych.

Zwrot podatku 11 mln PLN

Akwizycje – gotówka spółek

Splata zadłużenia

Softbank – 22,5 mln PLN  
 Koma – 20,3 mln PLN  
 Incenti – 8,3 mln PLN  
 Sawan- 4,4 mln PLN  
 Gladstone – 3,5 mln PLN

## Wskaźniki finansowe

### Rentowność Grupy w 2005 r.

%	IV kw '05	IV kw '04
Marża brutto ze sprzedaży, w tym:	10,4%	11,7%
na sprzedaży produktów i usług	21,4%	11,8%
na sprzedaży towarów i materiałów	5,5%	11,6%
Marża netto ze sprzedaży	3,7%	4,0%
<b>Marża operacyjna</b>	<b>3,9%</b>	<b>4,0%</b>
Marża brutto	6,4%	-3,6%
<b>Marża netto</b>	<b>4,7%</b>	<b>-1,4%</b>

2005	2004
18,5%	19,9%
29,3%	20,6%
9,2%	19,0%
7,7%	5,8%
<b>9,7%</b>	<b>4,5%</b>
9,8%	-1,1%
<b>8,3%</b>	<b>0,1%</b>

Optymalizacja wykorzystania zasobów w projektach,  
Zwiększenie rentowności kontraktu CEPiK

Spadek ze względu na kontrakty sprzętowe Koma SA

Różnice kursowe obniżyły wynik fin.

## Plan prezentacji

### AGENDA

- **PODSUMOWANIE 2005 ROKU**
  - Wyniki finansowe
  - Struktura przychodów
  - Najważniejsze wydarzenia
- **REALIZACJA STRATEGII 2004-2006**
- **PERSPEKTYWY NA 2006**

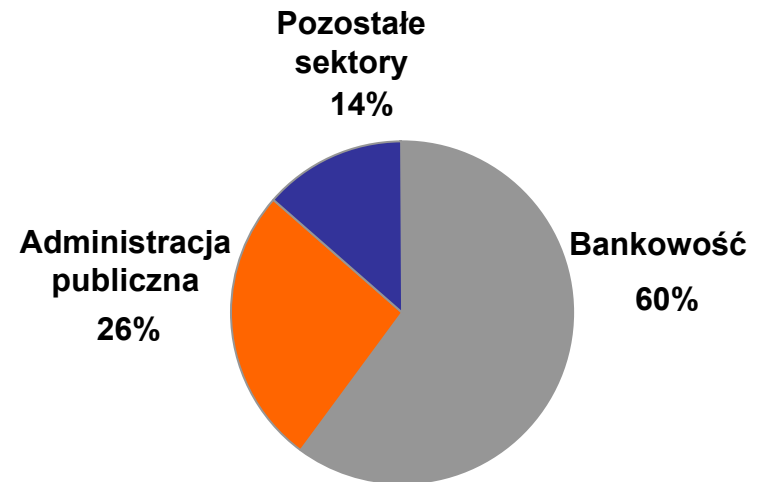


## Struktura sprzedaży

### Struktura sprzedaży wg sektorów

mIn PLN	2005	2004
Bankowość	323	303
Administracja Publiczna	141	146
Pozostałe sektory	73	33
<b>RAZEM</b>	<b>537</b>	<b>482</b>

### Struktura przychodów 2005



### Największe kontrakty

mIn PLN	2003	2004	2005	2006-2010
ZSI w PKO BP	6	37	53	568
CEPiK w MSWiA	15	53	31	113
<b>RAZEM</b>	<b>22</b>	<b>90</b>	<b>84</b>	<b>681</b>
% przychodów	6%	18%	16%	b.d.

## Struktura sprzedaży

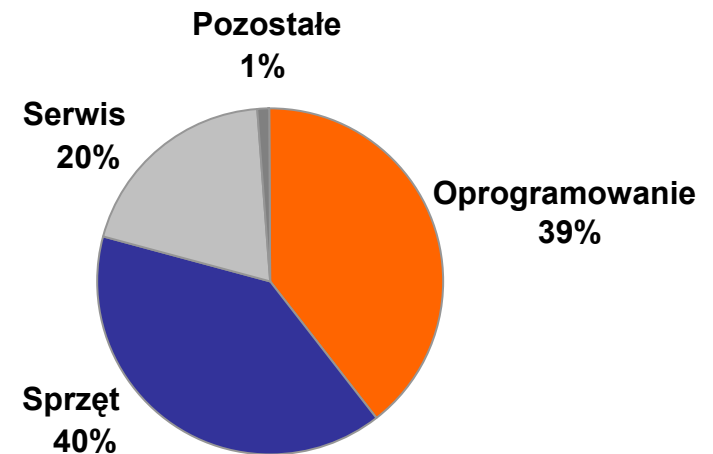
### Struktura przychodów ze sprzedaży produktów

mIn PLN	2005	2004
Oprogramowanie i wdrożenia	132	156
Serwis	106	85
Sprzęt komputerowy	4	39
Pozostałe	6	4
<b>RAZEM</b>	<b>248</b>	<b>284</b>

### Struktura przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów

mIn PLN	2005	2004
Sprzęt komputerowy	209	134
Oprogramowanie	80	64
<b>RAZEM</b>	<b>289</b>	<b>198</b>

### Struktura przychodów 2005



## Plan prezentacji

### AGENDA

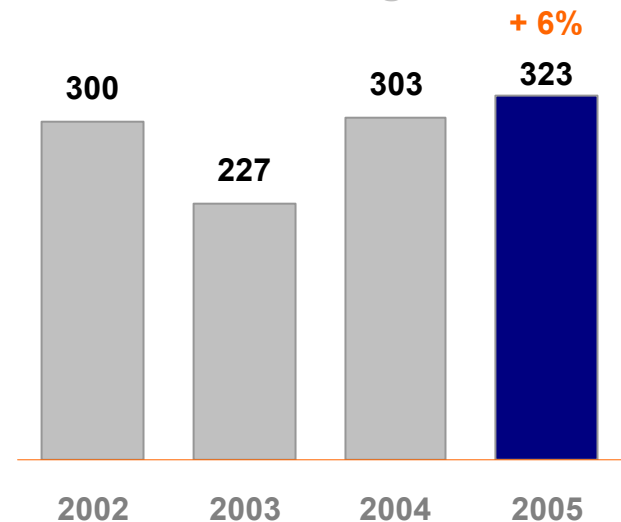
- **PODSUMOWANIE 2005 ROKU**
  - Wyniki finansowe
  - Struktura przychodów
  - Najważniejsze wydarzenia
- **REALIZACJA STRATEGII 2004-2006**
- **PERSPEKTYWY NA 2006**

## 2005 rok w sektorze bankowym

### Najważniejsze kontrakty

- Realizacja **Zintegrowanego Systemu Informatycznego** dla banku PKO BP (wdrożenie pilotowego systemu)
- Wdrożenie **Systemu Monitorowania Obrotu Gotówkowego** w banku Pekao SA
- Realizacja systemu informatycznego **"Wspomagający System Centralny"** w PKO BP
- Rozbudowy konfiguracji sprzętowych dla potrzeb eksploatacji Systemu **ZORBA-3000**
- Realizacja kontraktów na wdrożenia **systemu zarządzania ryzykiem** dla Raiffeisen Polska i Raiffeisen Zentralbank Österreich AG.
- Kontynuacja wdrożenia **systemu do obsługi ubezpieczeń** w PZU SA oraz systemu fin.-księgowego w PZU Życie SA
- Wdrożenie systemu **Egzekutor** w ING Bank Śląski (nagroda za Produkt Roku 2005)
- Kontrakt na realizację **Bankowej Platformy Integracyjnej** dla BGŻ S.A.

### Przychody z sektora bankowego

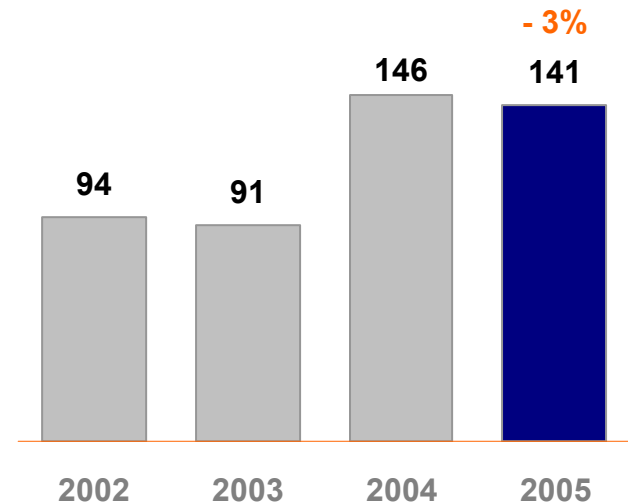


## 2005 rok w administracji publicznej

### Najważniejsze kontrakty

- Realizacja kontraktu na wdrożenie systemu informatycznego **Centralnej Ewidencji Pojazdów i Kierowców (CEPiK)**
  - Integracja Krajowym Systemem Informacji Policji
  - Przełączenie CEPiK na dane pochodzące bezpośrednio ze starostw
  - Uruchomienie portalu informacyjnego CEPiK
- Kontrakt na **Moduł Wykonawczy Zapytań** Zewnętrznych dla Straży Miejskiej (umożliwia korzystania z bazy CEPiK)
- Kontrakt na wykonanie **Tymczasowego Centrum Zapasowego** dla MSWiA
- Obsługa eksploatacyjno-serwisowa wdrożonego oprogramowania w **ZUS**.
- Kontrakty na dostawę sprzętu dla szkół (**MEiN**)

### Przychody z sektora administracji publicznej



## 2005 rok w spółkach z Grupy

### S2 KOMA

#### Kontrakty

- **MEiN** - wykonanie, wyposażenie i uruchomienie szkolnych pracowni informatycznych w konsorcjum z OFEK (42,8 mln zł)
- **ING Bank Śląski S.A.** – stała opieka serwisowa, wdrożenie systemu Citrix, wykonanie okablowania strukturalnego, świadczenie usług (8,3 mln zł)
- **Główny Urząd Geodezji i Kartografii** – dostawa sprzętu komputerowego wraz z oprogramowaniem na potrzeby Zintegrowanego Systemu Katastralnego (6,9 mln zł)
- **TYCO** – Instalacje niskoprądowe dla całego kompleksu Złote Tarasy (5,7 mln zł)

#### Inne wydarzenia

- Zmiany właścicielskie Koma S.A., połączenie z Softbank Serwis
- Nowy Zarząd SOFTBANK Serwis
- Uzyskanie efektu synergii na poziomie 5,1 mln zł
- Przeniesienie działów software'owych do Softbank S.A.
- Uzyskanie jako jedyny partner w Polsce statusu HP StorageWorks Elite Partner
- Koma S.A. – Microsoft Gold Certified Partner

### Wyniki finansowe

#### KOMA

mIn PLN	2003	2004	2005	2 H'05*
Przychody	82,1	142,9	168,7	143,3
EBITDA	4,0	8,4	3,2	2,4
<i>Marża EBITDA</i>	<i>4,9%</i>	<i>5,9%</i>	<i>1,9%</i>	<i>1,7%</i>
EBIT	2,6	6,8	1,8	1,7
Zysk netto	4,5	5,1	1,9	1,3

\*wyniki konsolidowane z Softbank SA

#### Softbank Serwis

mIn PLN	2003	2004	2005
Przychody	46,4	62,9	51,8
EBITDA	0,7	3,8	-2,1
<i>Marża EBITDA</i>	<i>1,6%</i>	<i>6,0%</i>	-
EBIT	-2,3	0,6	-4,7
Zysk netto	5,9	0,04	-4,7

## 2005 rok w spółkach z Grupy

### INCENTI

- Realizacja **28 stałych umów outsourcingowych**.  
Największe realizowane umowy z firmami: TP SA, HDI Samopomoc SA, MarketPlanet SA, Drosed SA, ADP Polska, HDI Asekuracja SA, Ogicom
- Podpisanie i realizacja umowy **hostingu** systemów dla BZ WBK
- Dostawa szkoleń w modelu e-learning dla **50 000 użytkowników**. Wśród klientów są m.in.: Telekomunikacja Polska SA, Telewizja Polska SA, BZ WBK SA, Polkomtel S.A.
- Wdrożenie systemu do zarządzania szkoleniami i zasobami ludzkimi Oracle dla ARiMR (**10 000 użytkowników**)
- Wdrożenie IBM Workplace Collaborative Learning w ING Bank Śląski SA
- Udostępnienie systemu Oracle iLearning w **modelu ASP** m.in. Dominet Bank S.A., Raiffeisen Bank Polska S.A., Telewizja Polska S.A.
- Podpisanie umowy generalnego dystrybutora ze SkillSoft na **dystrybucję produktów e-learningowych**.

### Wyniki finansowe

mIn PLN	2003	2004	2005	4Q'05*
Przychody	27,1	21,1	25,6	9,8
EBITDA	-3,5	-1,8	3,7	2,1
<i>Marża EBITDA</i>	-	-	14,5%	21,4%
EBIT	-6,9	-7,0	-0,7	0,9
Zysk netto	-5,4	-7,1	1,8	1,4

\*wyniki konsolidowane z Softbank SA

### Struktura przychodów

%	2003	2004	2005
E-learning	33%	41%	43%
Outsourcing	4%	29%	44%
Budowa Data Center	57%	25%	9%

## 2005 rok w spółkach z Grupy

### GLADSTONE

Wyniki finansowe przekształcone

mln PLN	2003	2004	2005
Przychody	35,4	32,5	22,1
EBITDA	22,6	18,8	10,1
<i>Marża EBITDA</i>	<i>63,9%</i>	<i>57,7%</i>	<i>45,8%</i>
EBIT	22,6	18,8	10,1
Zysk netto	23,9	18,5	9,1

### NOVUM

Wyniki finansowe

mln PLN	2003	2004	2005
Przychody	11,7	12,2	13,1
EBITDA	1,3	1,1	1,6
<i>Marża EBITDA</i>	<i>11,5%</i>	<i>9,0%</i>	<i>12,0%</i>
EBIT	0,9	0,7	1,2
Zysk netto	0,6	0,6	1,0

### MEDIABANK (RADIO PIN)

Wyniki finansowe

mln PLN	2003	2004	2005
Przychody	4,7	5,6	6,6
EBITDA	-4,8	-3,7	-2,2
EBIT	-5,1	-4,0	-2,5
Strata netto	-5,2	-4,1	-2,6

### ASSECO

Wyniki finansowe

mln PLN	2003	2004	2005
Przychody	101,4	110,3	219,0
EBITDA	14,0	22,8	35,7
<i>Marża EBITDA</i>	<i>13,8%</i>	<i>20,7%</i>	<i>16,3%</i>
EBIT	11,4	19,5	31,8
Zysk netto	9,7	14,4	24,2



## Zatrudnienie w Grupie Softbank

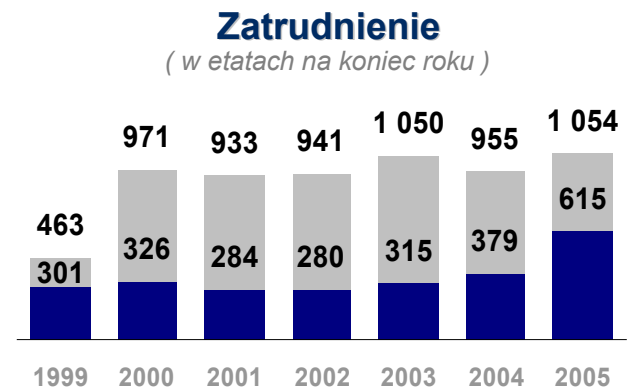
### Według spółek z Grupy

w etatach na koniec roku	2005	2004
Softbank	616	379
S2 Koma	314	-
Sawan	4	90
Novum	36	35
Incenti	65	-
Mediabank	19	26
Gladstone*	0	-
Epsilio	-	202
Softbank Serwis	-	223
<b>Razem Grupa Softbank</b>	<b>1 054</b>	<b>955</b>

\* W Gladstone 16 konsultantów zatrudnionych na „personal service contract” (rodzaj działalności gospodarczej).

### Według rodzaju zatrudnienia

w etatach na koniec roku	2005	2004
Zarządy	17	23
Działy produkcyjne	600	567
Działy serwisowe	208	107
Działy handlowe	78	91
Działy administracyjne	151	167
<b>Razem Grupa Softbank</b>	<b>1 054</b>	<b>955</b>



## Nagrodzone produkty

### EGZEKUTOR

#### System

- obsługi tytułów egzekucyjnych i wsparcia postępowania egzekucyjnego
- dla sektora finansowego
- scentralizowany
- w obszarze wsparcia
- własny Softbanku - niszowy
- architektura trójwarstwowa z bazą danych DB2 (porting na MS SQL)

### System Monitorowania Obrotu Gotówkowego

#### System

- monitorowania obrotu gotówkowego
- wspomaganie procesu zarządzania gotówką
- dla sektora finansowego i outsourcerów
- scentralizowany – czasu rzeczywistego
- w obszarze back-office
- własny Softbanku – część większego rozwiązania
- w architekturze trójwarstwowej z bazą danych Oracle

## Nasze nagrodzone produkty 2005

### EGZEKUTOR

## Grand Prix – Produkt roku 2005 – Targi EuroCom

#### CECHY FUNKCJONALNE:

- scentralizowany bankowy system obsługi tytułów egzekucyjnych i wsparcia postępowania egzekucyjnego
- samodzielnie wylicza kwoty należne egzekutorom z uwzględnieniem odsetek i różnych typów opłat,
- monitoruje stan środków na egzekwowanych rachunkach i stopień wykorzystania kwoty wolnej
- automatycznie obsługuje zabiegi egzekucyjne i generuje korespondencję do uczestników zbiegu,
- dzięki rejestrowi egzekutorów umożliwia wykrywanie ewentualnych fałszywych zajęć egzekucyjnych

#### ZALETY:

- możliwość pewnego i szybkiego wywiązania się przez Bank z obowiązków nałożonych przez uregulowania prawne
- minimalizuje zaangażowanie pracowników banku w obsługę procesów egzekucyjnych, obniża ryzyko pomyłek i koszty obsługi
- możliwość współpracy z dowolnym systemem bankowym

#### REFERENCJE:

- **ING Bank Śląski SA**
- **BZ WBK SA**

## Nasze nagrodzone produkty 2005

# System Monitorowania Obrotu Gotówkowego

## Wyróżnienie w konkursie: Najlepszy Projekt Informatyczny 2005

(Gazeta Bankowa)

### CECHY FUNKCJONALNE:

- obsługa i monitoring wszystkich operacji obrotu gotówkowego,
- bieżąca ewidencja wydanej/przyjętej wartości gotówki dla każdego procesu oraz poziomu zarządzania obrotem gotówkowym,
- informacja o stanie poszczególnych walut i strumieniach gotówki oraz wartości obrotów zrealizowanych, na poszczególnych poziomach zarządzania,
- elektroniczny obieg dokumentów na wszystkich poziomach zarządzania i realizacji obrotu gotówkowego,
- definiowanie i realizacja wysokiego, poziomu bezpieczeństwa i poufności przekazywanych danych

### ZALETY:

- monitorowanie ryzyka operacyjnego związanego z realizacją zleceń Banku - monitoring stanu realizacji zlecenia,
- rozbudowany system raportowania i archiwizacji danych - obroty i stany w poszczególnych walutach oraz zrealizowane usługi w zakresie transportu wartości oraz pośrednictwa finansowego,
- przyspieszenie procesów podejmowania decyzji i osiągnięcia przez Bank zamierzonych efektów w zakresie optymalizacji obrotu gotówkowego
- obniżenie kosztów w związku z automatyzacją i usprawnieniem obsługi procesu obrotu gotówkowego.

### REFERENCJE:

- **Bank PEKAO SA**

## Plan prezentacji

### AGENDA

- **PODSUMOWANIE 2005 ROKU**
  - Wyniki finansowe
  - Struktura przychodów
  - Najważniejsze wydarzenia
- **REALIZACJA STRATEGII 2004-2006**
- **PERSPEKTYWY NA 2006**

## 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, 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

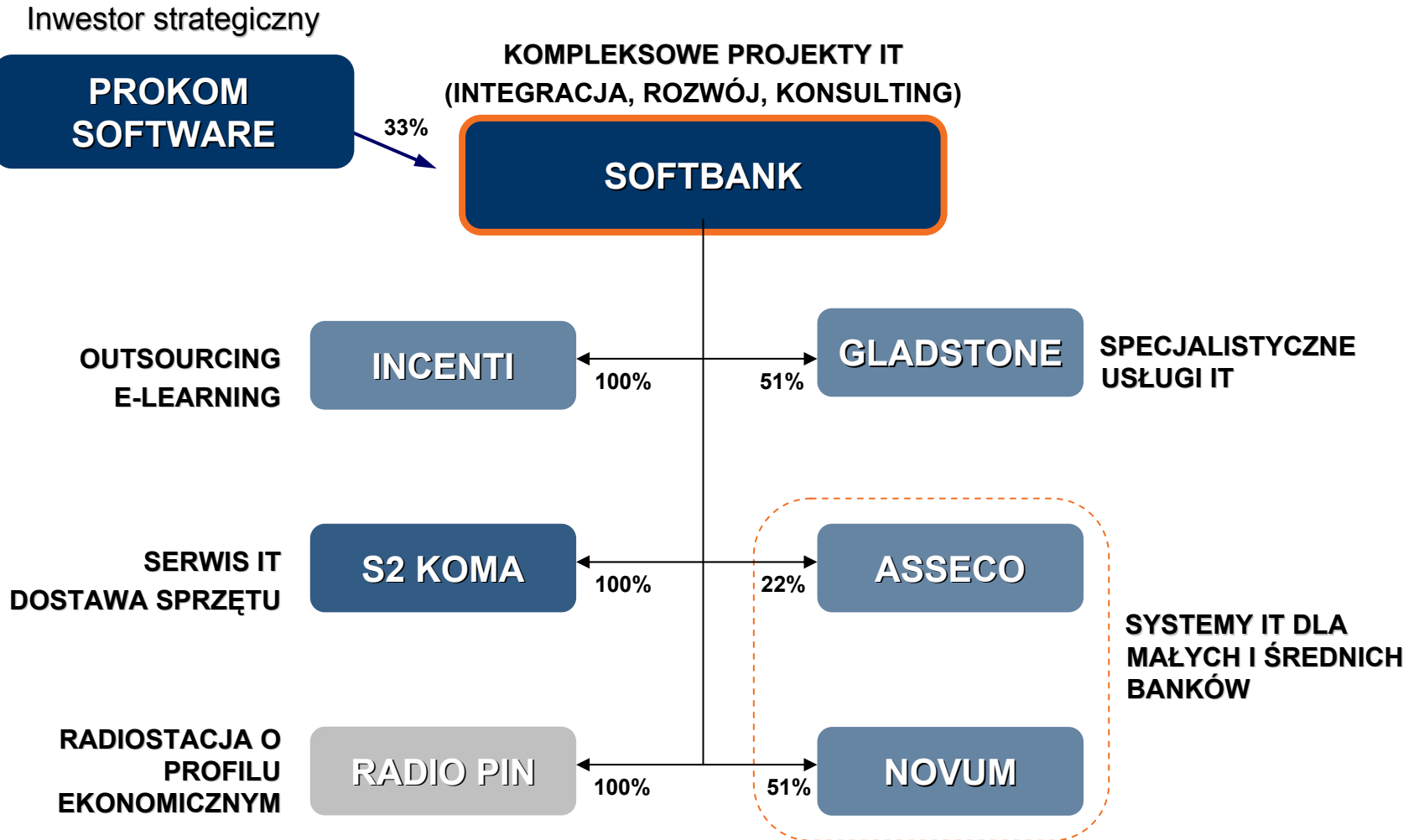


## Plan prezentacji

### AGENDA

- **PODSUMOWANIE 2005 ROKU**
  - Wyniki finansowe
  - Struktura przychodów
  - Najważniejsze wydarzenia
- **REALIZACJA STRATEGII 2004-2006**
- **PERSPEKTYWY NA 2006**

## Podział kompetencji w Grupie Kapitałowej



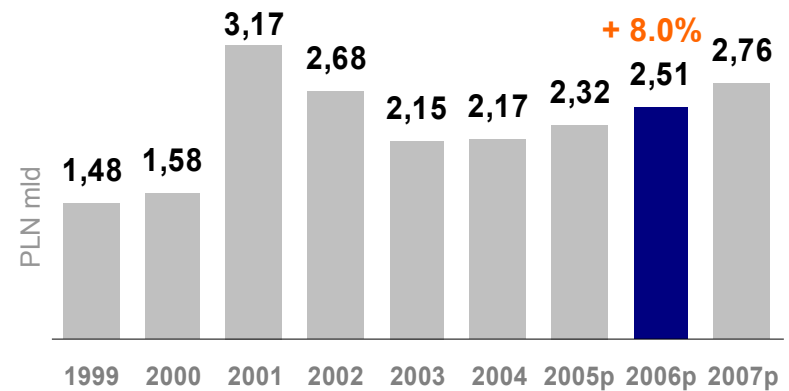
## Perspektywy na 2006

### Softbank – sektor bankowy

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

### SEKTOR BANKOWY

wydatki na IT w Polsce



Źródło: Raport DiS, p- prognoza Softbank SA

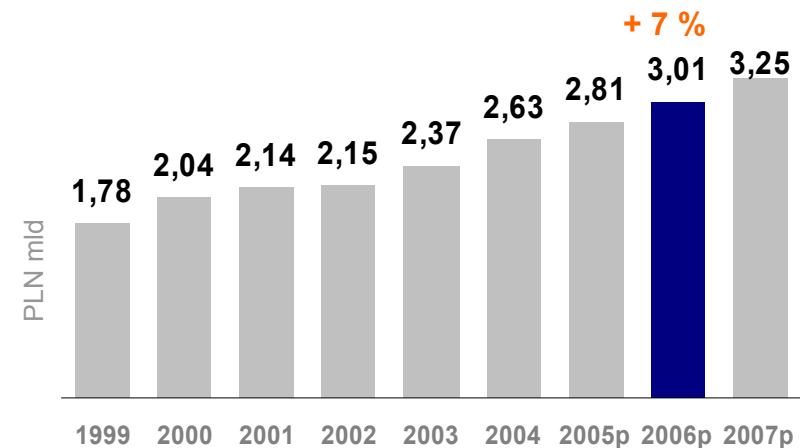
## Perspektywy na 2006

### 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, p- prognoza Softbank SA

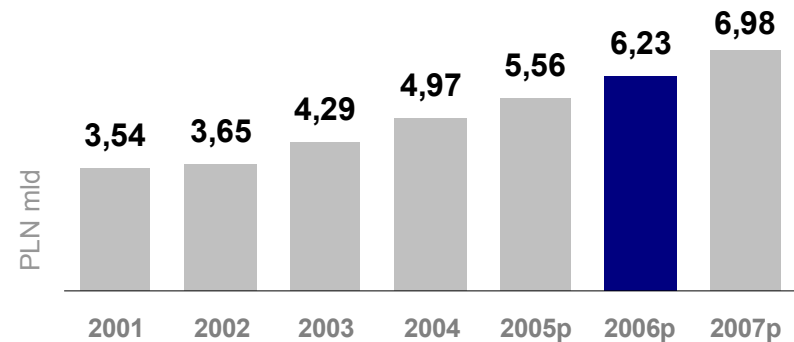
## Perspektywy na 2006

### S2 KOMA

- 4 styczeń – formalne **połączenie** Softbank Serwis Spółka z o.o. z Koma S.A. – nowa nazwa spółki
- Dalsza restrukturyzacja i **redukcja kosztów** związana z połączeniem Koma i Softbank Serwis
- **Integracja Koma Nord** Spółka z o.o. w struktury S2 Koma
- Organizacja **scentralizowanego centrum wsparcia** technicznego funkcjonującego w reżimie 24 / 7 / 365
- Dalszy aktywny udział w projektach dla **MEiN**
- **Rozszerzenie zakresu opieki** serwisowej na kolejne firmy z sektora bankowo-finansowego oraz telekomunikacyjnego
- **Współpraca z producentami sprzętu** przy realizacji trudnych logistycznie, dużych dostaw sprzętu dla sektora publicznego

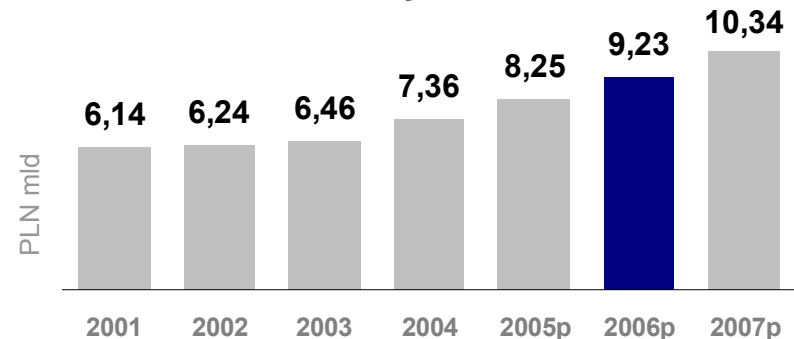
### RYNEK USŁUG IT

wartość rynku w Polsce



### RYNEK SPRZĘTU IT

wartość rynku w Polsce



Źródło: Raport Teleinfo 500, GUS, P- Prognoza wg SITSII (Software and IT Services Industry)

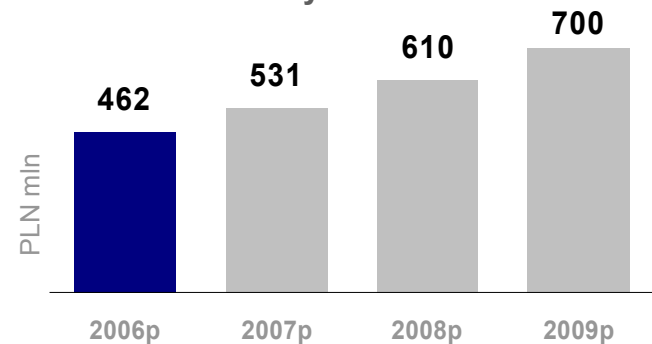
## Perspektywy na 2006

### INCENTI

- Koncentracja działań na pozyskaniu klientów na **usługi outsourcingowe** z sektorów: finansowego i administracji publicznej
- **Rozwój oferty** w zakresie utrzymania w modelu outsourcingu dużych systemów informatycznych
- Dostarczanie innowacyjnych rozwiązań do **zarządzania kapitałem ludzkim** do sektora finansowego i administracji publicznej
- Sprzedaż produktów szkoleniowych światowego lidera **SkillSoft** dla globalnych i lokalnych klientów (France Telecom, ING, Altkom, Polkomtel)
- Udział w kluczowych projektach wdrożeniowych realizowanych w ramach Grupy Kapitałowej
  - realizacja projektu budowy **centrum zapasowego** do przetwarzania systemu ePoczta wdrażanego przez firmę PostData w Poczcie Polskiej
  - rozszerzenie umowy na hosting systemów dla **BZ WBK**

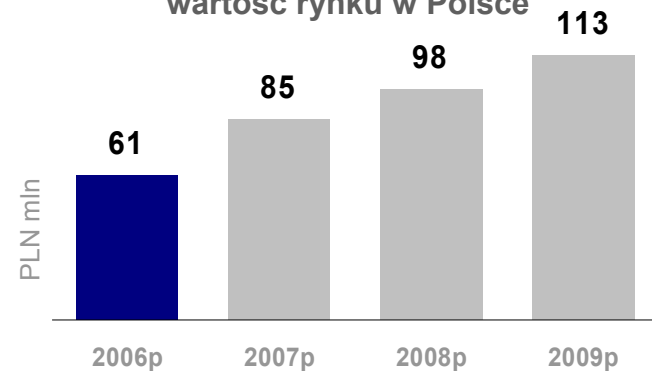
### OUTSOURCING IT

wartość rynku w Polsce



### E-LEARNING

wartość rynku w Polsce



Źródło: Opracowanie IDC oraz własne Incenti

## Perspektywy na 2006

### GLADSTONE

- Zwiększenie sprzedaży usług konsultingowych dla klientów Softbank
- Intensyfikacja współpracy Softbank z bankami zagranicznymi – akcjonariuszami polskich banków
- Dalsza realizacja kontraktu w banku Pekao S.A. na modyfikację systemu centralnego

### NOVUM

- Zwiększanie funkcjonalności oprogramowania Novum Bank
- Wprowadzenie nowych mechanizmów związanych z Nową Umową Kapitałową (Bazylea II).
- Stałe umowy serwisowe z 200 Bankami Spółdzielczymi na system NOVUM-BANK i 49 Bankami Spółdzielczymi na system INTERNET-BANKING

### MEDIABANK

- Planowany wzrost udziału słuchalności w grupie docelowej (wiek 20-40, wyższe) z 8% do 12%, a w grupie wiekowej 15+ z 2,5% do 3,0%
- Zdobycie licencji na nadawanie w dużych aglomeracjach poza Warszawą
- Sprzedaż udziałów inwestorowi strategicznemu

### ASSECO

- Budowa czeskiego filaru Grupy Kapitałowej
- W sektorze bankowym: 20% wzrost organiczny w Polsce i na Słowacji oraz potencjalne przejęcia w regionie CEE
- W sektorze publicznym: 20% wzrost organiczny na Słowacji oraz akwizycje na Słowacji
- Konsolidacja oferty z zakresu systemów ERP

## Podsumowanie

### Portfel zamówień (mln PLN)

	Stan na 01.01.2005	Stan na 01.01.2006		
	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007-2010</b>	<b>RAZEM</b>
<b>RAZEM</b>	187,1	309,3	554,3	<b>863,5</b>
ZSI w PKO BP	53,0	87,1	480,7	567,8
CEPIK w MSWiA	30,9	77,1	36,2	113,3

- **Stabilny cash flow z długoterminowych kontraktów**
- **Środki finansowe do dalszego rozwoju – niskie zadłużenie**
- **Rozszerzenie oferty produktowej dla sektora finansowego**
- **Rozwój kompetencji w tym w szczególności w serwisie i doradztwie, organicznie i poprzez akwizycje**





# 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)