

**Sprawozdanie z działalności
LSI Software S.A.
Sprawozdanie finansowe na 31.12.2009**

1. Dane podstawowe

LSI SOFTWARE SPÓŁKA AKCYJNA

z siedzibą w Łodzi

ul. Przybyszewskiego 176/178

Spółka Akcyjna **LSI Software S.A.** z siedzibą w Łodzi przy ul. Przybyszewskiego 176/178 jest zarejestrowana w Krajowym Rejestrze Sądowym w rejestrze przedsiębiorców pod nr **KRS 0000059150** prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla Łodzi - Śródmieście w Łodzi XX Wydział Krajowego Rejestru Sądowego.

Podstawowym przedmiotem działalności przedsiębiorstwa jest:

- Działalność w zakresie oprogramowania pozostała 72.22 Z

LSISOFT / LSI / PLLSFT00016

Informatyka

Rynek Podstawowy 5 MINUS

Czas trwania działalności przedsiębiorstwa jest nieoznaczony.

Sprawozdanie finansowe LSI Software S.A. sporządzone zostało za okres od **01.01.2009** do **31.12.2009r.**
Okres porównywalny od **01.01.2008** do **31.12.2008r.**

2. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, wskazanie czynników i zdarzeń o nietypowym charakterze oraz omówienie perspektyw rozwoju działalności w najbliższym roku obrotowym

Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych

Zaobserwowane już w połowie 2008 roku realne zagrożenie pogorszenia warunków gospodarczych w Polsce na skutek światowego kryzysu zmusiło Zarząd Emitenta do podjęcia szeregu działań o charakterze prewencyjnym - zwłaszcza w zakresie ograniczenia kosztów prowadzenia bieżącej działalności oraz ograniczenia inwestycji w nowe produkty i rynki zagraniczne. W wyniku podjętych działań nastąpiła systematyczna poprawa rentowności, a w jej rezultacie 2009 rok został zamknięty wynikiem 0,7 mln złotych. IV kwartał (pojedynczo) zakończył się wynikiem netto 0,2 mln, co stanowi przeszło 40% procentowy wzrost w stosunku do wyniku za III kwartał 2009 roku (narastająco).

Na szczególną uwagę zasługuje również materialna poprawa przepływów operacyjnych, które zamknęły się kwotą 3,3 mln nadwyżki w porównaniu z 2,1 mln w 2008 roku.

Jednocześnie Zarząd LSI informuje, że za 2009 rok osiągnięto wzrost przychodów w stosunku do 2008 roku, który wynosi 14,9 mln zł. w relacji do 11,9 mln zł., co stanowi około 25% wzrostu w skali okresu.

Dodatkowe informacje istotne dla oceny sytuacji finansowej:

- zmniejszenie WniP o około 1,5 mln – skutkuje zmniejszenie amortyzacji w kolejnych okresach,
- obniżenie wysokości zapasów o około 25% - uwolnienie zasobów finansowych,
- kontrolowany wzrost należności adekwatny do przyrostu sprzedaży,
- przyrost środków pieniężnych,
- spadek zobowiązań długoterminowych o około 0,7 mln złotych i zobowiązań krótkoterminowych o około 1,4 mln zł.

Wskaźnik EBITDA wykazuje dalszy systematyczny wzrost i niezmiennie utrzymuje się na bardzo wysokim poziomie - na koniec roku wynosi 3,1 mln zł., co świadczy o stabilnej i mocnej pozycji finansowej Emitenta.

Wskaźnik	2009	2008
Rentowność wyniku ze sprzedaży (%)	4,77	-0,16
Wskaźnik płynności I	1,44	0,90
Stopa zadłużenia	0,31	0,37
Rotacja należności (dni)	55,66	66,40
Rotacja zobowiązań (dni)	14,34	21,64

Powyższa zmiana wskaźników tylko potwierdza wcześniej przytoczone informacji o znaczącej poprawie sytuacji i pozycji finansowej Emitenta.

Zdarzenia o nietypowym charakterze

W ocenie Zarządu Spółki w 2009 roku nie wystąpiły nietypowe zdarzenia mające istotny wpływ na wynik działalności za rok obrotowy.

Perspektywy rozwoju działalności

Strategia rozwoju Spółki zmierzająca do umacniania pozycji stabilnego i uznanego producenta oprogramowania zakłada dynamiczny rozwój przedsiębiorstwa na kilku płaszczyznach jego działania.

Spółka 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.

Spółka zakłada rozwój wertykalny oraz wzrost sprzedaży produktów poprzez budowę sieci sprzedaży partnerskiej. Docelowy model zakłada sprzedaż głównie poprzez sieć partnerów, zapewniając im niezbędne wsparcie. Spółka dopuszcza bezpośrednią obsługę sprzedaży wyłącznie dla dużych klientów.

3. Czynniki ryzyka i zagrożenia, na jakie narażony jest Emitent

Czynniki związane z działalnością Spółki

- Ryzyko wprowadzania nowych produktów Spółki 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 pracował Spółka zostanie pozytywnie przyjęty przez potencjalnych odbiorców. W celu minimalizacji tegoż ryzyka Spółka 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. Spółka systematycznie nawiązuje i podtrzymuje relacje handlowe z przewodnimi dostawcami i odbiorcami Spółki. Dbą o zachowanie wysokiego poziomu technologicznego własnych produktów i usług z tym związanych.

- **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 Spółki decyzji inwestycyjnych w zakresie korzystania z rozwiązań informatycznych oferowanych przez LSI Software SA.

W celu ograniczenia powyższego ryzyka, Spółka 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.

- **Ryzyko związane ze zmianą kryteriów w zakresie dostarczanych technologii przez partnerów technologicznych**

Rozwój działalności Spółki w dużej mierze zależy od dostępu do najnowocześniejszych rozwiązań w technologii informatycznej. Aktualnie, głównym partnerem w tym zakresie jest Microsoft - największy producent oprogramowania na świecie. W ramach umowy partnerskiej współpracuje ze Spółką w dziedzinie implementacji środowiska systemowego i baz danych. 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 Spółki, a tym samym na częściowe obniżenie konkurencyjności na rynku usług IT.

- **Ryzyko utraty kluczowych pracowników**

Działalność Spółki 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 kwalifikowaną 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 Spółkę. Ewentualny wzrost kosztów zatrudnienia pracowników, może mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe oraz możliwości rozwoju Spółki. Tworzone są optymalne systemy motywacyjne budujące pozytywne relacje pracowników ze Spółką, gwarantujące ograniczoną fluktuację kadr, tym samym pozwalające utrzymać stabilne zaplecze wykwalifikowanych i posiadających rozległe doświadczenie w branży informatycznej pracowników.

Czynniki związane z otoczeniem, w jakim Spółka prowadzi działalność

- **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 Spółka funkcjonuje. Wejście w życie nowych, istotnych dla obrotu gospodarczego regulacji, może wiązać się z problemami interpretacyjnymi, niejednorodnym 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 Spółki.

- **Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski i świata**

Działalność Spółki oraz tempo rozwoju jego oferty produktowej są ściśle skorelowane z ogólną sytuacją gospodarczą kraju. Na wynik finansowy Spółki 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 Spółki, jak również na osiągnięte przez nią wyniki finansowe. Ze względu na import Spółka upatruje również zagrożenie w niskiej wartości złotówki.

Spółka, chcąc w jak największym stopniu niwelować potencjalne negatywne skutki wyżej wymienionych uwarunkowań prowadzi dywersyfikację obszarów swojej działalności.

- **Ryzyko konkurencji**

Znaczący wpływ na działalność Spółki 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 Spółki względem innych podmiotów, co w konsekwencji może rzutować na jej działalność i osiągnięte wyniki finansowe. Nie można wykluczyć więc, że rosnąca i zaostrzająca się walka konkurencyjna nie będzie miała wpływu na poziom rentowności prowadzonej przez Spółkę działalności.

- **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. Spółka w określonych segmentach rynku, również planuje akwizycję firm, dążąc do umocnienia swojej pozycji na rynku.

4. Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego

Wskazanie zbioru zasad ładu korporacyjnego przyjętego przez emitenta

Emitent przyjął do stosowania zasady ładu korporacyjnego opublikowane w dokumencie „Dobre praktyki spółek notowanych na GPW” przyjęte Uchwałą nr 12/1170/2007 Rady Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Zasady te dostępne są na stronie www.corp-gov.gpw.pl.

Wskazanie i wyjaśnienie odstępstw od stosowania zasad ładu korporacyjnego

Zgodnie z obowiązującymi przepisami LSI Software S.A. złożyła oświadczenie w sprawie przestrzegania zasad ładu Korporacyjnego w formie raportu. W przywołanym oświadczeniu LSI Software S.A. nie deklaruje przestrzegania w całości lub częściowo następujących zasad:

I. Rekomendacje dotyczące dobrych praktyk spółek giełdowych

1. Spółka powinna prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną, zarówno z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i z użyciem nowoczesnych technologii, zapewniających szybkość, bezpieczeństwo oraz szeroki dostęp do informacji. Spółka korzystając w jak najszerszym stopniu z tych metod komunikowania powinna zapewnić odpowiednią komunikację z inwestorami i analitykami, umożliwić transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upublicznić go na stronie internetowej.

Zasada ta nie jest i nie będzie stosowana w części dotyczącej transmisji obrad walnego zgromadzenia. Spółka nie przewiduje transmitowania obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestracji przebiegu obrad i upublicznienia go na stronie internetowej. Realizacji tej części zapisów wymaga zbyt dużych nakładów organizacyjnych w stosunku do wielkości spółki. Spółka z dużym wyprzedzeniem informuje akcjonariuszy o terminach i porządku obrad walnego zgromadzenia i tym samym umożliwia szerokiemu gronu akcjonariuszy uczestnictwo w obradach.

II Dobre praktyki realizowane przez zarządy spółek giełdowych

1. Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej:

1.4 informację o terminie i miejscu walnego zgromadzenia, porządek obrad oraz projekty uchwał wraz z uzasadnieniami, a także inne dostępne materiały związane z walnymi zgromadzeniami spółki co najmniej na 14 dni przed wyznaczoną datą zgromadzenia.

Zasada nie była stosowana do dnia 3 sierpnia 2009 r. w kwestii dotyczącej terminu zamieszczania na stronie internetowej projektów uchwał wraz z uzasadnieniami i innych dostępnych materiałów związanych z walnymi zgromadzeniami spółki. Spółka zgodnie z par. 39 ust. 1 pkt. 3 w zw. z par. 97 ust. 5 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19.X.2005 r. w sprawie raportów bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych, przekazywała do publicznej wiadomości treść projektów uchwał wraz z załącznikami na co najmniej 8 dni przed wyznaczoną datą zgromadzenia i uważała ten termin za wystarczający do zapoznania się z ich treścią.

1.6 roczne sprawozdania z działalności rady nadzorczej, z uwzględnieniem pracy jej komitetów, wraz z przekazaną przez radę nadzorczą oceną pracy rady nadzorczej oraz systemu kontroli wewnętrznej i systemu zarządzania ryzykiem istotnym dla spółki

Zasada ta nie jest stosowana, gdyż tego typu sprawozdanie nie było dotychczas w ogóle sporządzane, Statut Spółki nie nakłada na Radę Nadzorczą obowiązku sporządzania rocznego sprawozdania z działalności. Do kompetencji rady nadzorczej należy ocena sprawozdań zarządu spółki z działalności spółki, ocena sprawozdania finansowego spółki oraz wniosków zarządu co do podziału zysku albo pokrycia straty, a także składanie walnemu zgromadzeniu corocznego pisemnego sprawozdania z wyników tej oceny.

1.7 pytania akcjonariuszy dotyczące spraw objętych porządkiem obrad, zadawane przed i w trakcie walnego zgromadzenia, wraz z odpowiedziami na zadawane pytania.

Zasada nie była stosowana do dnia 3 sierpnia 2009 r., jako, że w spółce nie był rejestrowany szczegółowy przebieg obrad walnego zgromadzenia. Przebieg zgromadzenia protokołowany był przez notariusza, a o umieszczeniu poszczególnych punktów w protokołach decydował Przewodniczący Walnego Zgromadzenia zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa, wagą danej kwestii i uzasadnionymi żądaniami akcjonariuszy. Uczestnicy obrad uprawnieni byli do składania pisemnych oświadczeń, które załączane były do protokołów, co w opinii spółki było wystarczające dla zapewnienia przejrzystości obrad walnego zgromadzenia.

2. Spółka zapewnia funkcjonowanie swojej strony internetowej w języku angielskim, przynajmniej w zakresie wskazanym w części II pkt. 1.

Zasada ta nie jest i nie będzie stosowana. Spółka nie ma zagranicznych akcjonariuszy, dla których wersja angielska dokumentów korporacyjnych byłaby przydatna. Spółka nie będzie stosowała tej zasady także ze względu na koszty dotyczące tłumaczeń dokumentów korporacyjnych.

III. Dobre praktyki stosowane przez członków rad nadzorczych

7. W ramach rady nadzorczej powinien funkcjonować co najmniej komitet audytu. W skład tego komitetu powinien wchodzić co najmniej jeden członek niezależny od spółki i podmiotów pozostających w istotnym powiązaniu ze spółką, posiadający kompetencje w dziedzinie rachunku i finansów. W spółkach, w których rada nadzorcza składa się z minimalnej wymaganej przez prawo liczby członków, zadania komitetu mogą być

wykonywane przez radę nadzorczą.

Zasada nie jest stosowana w zakresie funkcjonowania komitetu audytu, gdyż ze względu na małą liczebność rady nie zostały wyodrębnione komitety, a ich zadania wypełnia rada nadzorcza w pełnym składzie.

8. W zakresie zadań i funkcjonowania komitetów działających w radzie nadzorczej powinien być stosowany Załącznik I do Zalecenia Komisji Europejskiej z dnia 15 lutego 2005 r. dotyczącego roli dyrektorów niewykonawczych.

Zasada nie jest i nie będzie stosowana. W strukturze organu nadzorującego nie zostały wyodrębnione żadne komisje. Rada Nadzorcza sprawuje swoje obowiązki w oparciu regulamin określający zakres jej kompetencji, który dostępny jest na stronie internetowej Spółki.

Główne cechy systemu kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych

Emitent posiada wdrożony i w pełni funkcjonalny system kontroli wewnętrznej w zakresie prowadzenia rachunkowości oraz sporządzania sprawozdań finansowych, którego celem jest zapewnienie rzetelnej i jasnej prezentacji sytuacji majątkowej i finansowej oraz płynności finansowej Spółki. Bezpośredni nadzór nad przedmiotowym systemem sprawuje zgodnie ze stosownymi regulacjami prawnymi, jak i wewnętrznymi Zarząd Spółki.

Kontrola wewnętrzna i zarządzanie ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych są realizowane przez Radę Nadzorczą, Zarząd oraz wszystkie szczeble pracowników. Wypracowany i stosowany system kontroli wewnętrznej w zakresie dokumentacji księgowej zapewnia wiarygodność, kompletność oraz aktualność informacji zawartych w sprawozdaniach finansowych, jak również przestrzeganie właściwych przepisów prawa i aktów wykonawczych. Spółka na bieżąco monitoruje istotne czynniki ryzyka prawnego.

Jednym z podstawowych elementów kontroli w procesie sporządzania sprawozdań finansowych jest weryfikacja ich przez niezależnego biegłego rewidenta. Roczne i półroczne sprawozdania finansowe podlegają badaniu oraz przeglądowi przez niezależnego biegłego rewidenta. Wyboru biegłego rewidenta dokonuje Rada Nadzorcza w drodze wyboru najlepszej oferty z przedstawionych jako odpowiedzi na przesłane zapytania ofertowe.

Sprawozdania kwartalne, półroczne i roczne Zarząd przedstawia cyklicznie Radzie Nadzorczej Spółki.

Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio znaczne pakiety akcji

Wg stanu na dzień 30-04-2010.

Osoba	Ilość akcji	Ilość głosów	% głosów na WZ
Grzegorz Siewiera	1 053 788	5 237 788	70,36%

Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne, wraz z opisem tych uprawnień

Akcje imienne serii A, serii B oraz serii C łącznie w ilości 1.046 tyś. uprzywilejowane co do ilości głosów – 5 dają łącznie ilość głosów 5.230 tyś. – posiadacz: Grzegorz Siewiera

Wskazanie wszelkich ograniczeń odnośnie do wykonywania prawa głosu

Nie dotyczy.

Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych emitenta

Nie dotyczy

Opis zasad dotyczących powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz ich uprawnień

Zasady dotyczące powoływania, odwoływania i funkcjonowania Zarządu Spółki określone są ściśle w Regulaminie Zarządu oraz w Statucie Spółki.

Opis zasad zmiany statutu lub umowy spółki emitenta

Nie dotyczy.

Sposób działania walnego zgromadzenia i jego zasadnicze uprawnienia

Sposób działania Walnego Zgromadzenia określa Regulamin obrad Walnego Zgromadzenia oraz postanowienia Statutu Spółki.

Skład osobowy i zmiany oraz opis działania organów zarządzających i nadzorujących.

Zarząd LSI Software S.A.

- Grzegorz Siewiera – Prezes Zarządu
- Paweł Tarnowski – Wiceprezes Zarządu

Rada Nadzorcza LSI Software S.A.

- Piotr Wilkowski – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Edward Sierański – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- Paweł Podgórný – Członek Rady Nadzorczej
- Jan Jeżak - Członek Rady Nadzorczej
- Krzysztof Kalinowski – Członek Rady Nadzorczej

Rada Nadzorcza w powyższym składzie została powołana na kadencję w dniu 30 lipca 2009 roku. Swoją kadencję zakończyli: Pan Kurzyp Radosław i Pani Pyrek Anna.

Skład i sposób powoływania Rady Nadzorczej, prawa i obowiązki członków Rady, kompetencje Rady Nadzorczej, kierowanie pracami Rady Nadzorczej, zwoływanie posiedzeń rady Nadzorczej, posiedzenia Rady Nadzorczej, podejmowanie uchwał opisane są szczegółowo w Regulaminie Rady Nadzorczej w części korporacyjnej strony internetowej Spółki

5. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej.

Na dzień 31 grudnia 2009 roku oraz na dzień przekazania przedmiotowego sprawozdania, ani Emitent ani jednostki powiązane nie są stroną żadnych postępowań sądowych i arbitrażowych, w których jednostkowa lub łączna wartość przedmiotu sporu przekraczałaby 10% kapitałów własnych Emitenta.

6. Informacje o podstawowych produktach i usługach

Podstawowy zakres działalności Spółki nie uległ zmianie i koncentruje się na produkcji, sprzedaży i wdrażaniu autorskiego oprogramowania. Spółka dostarcza zintegrowanych informatycznych rozwiązań do zarządzania przedsiębiorstwem, w szczególności w następujących segmentach małych i średnich firm:

- 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.
- 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.
- Małe i średnie przedsiębiorstwa (ERP) dowolnej branży.

Średnie przedsiębiorstwa z punktu widzenia wdrożenia systemu informatycznego, to firmy zatrudniające ponad 50 osób i wykorzystujące powyżej 10 stanowisk komputerowych. Dla takich firm oferujemy sprawdzone i cenione oprogramowanie z rodziny Bastion ERP.

Bastion ERP składa się z następujących programów:

Bastion ERP Financials – rachunkowość finansowa i zarządcza, środki trwałe, raporty i analizy;

Bastion ERP Distribution – sprzedaż, gospodarka magazynowa, dystrybucja;

Bastion ERP Personnel – zarządzanie zasobami ludzkimi, kadry, płace.

W ofercie produktowej Spółki 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.

Spółka 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 Spółkę 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 Spółka 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.

7. Informacje o rynkach zbytu

W 2009 roku większość przychodów Spółki związana była ze sprzedażą są na rynku krajowym, a przychody z zagranicy były generowane przez Long Range Systems dla którego Spółka produkuje specjalistyczne oprogramowanie. 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 Spółki ma charakter rozproszony. Na koniec 2009 r. odbiorcami było około 700 firm. W strukturze

sprzedaży, w odniesieniu do wartości obrotów, nie występuje żaden istotny odbiorca usług i rozwiązań Spółki. Zdywersyfikowany portfel klientów pozwala LSI Software SA zachować niezależność od pojedynczych nabywców. Wśród klientów Spółki największą grupę odbiorców stanowią przedsiębiorstwa z rynku MSP (małe i średnie przedsiębiorstwa), o ugruntowanej pozycji.

8. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności emitenta

W dniu 05 stycznia 2009 został podpisany aneks do umowy znaczącej ze spółką Long Range Systems z siedzibą w Teksasie USA. Aneks rozszerza dotychczasową współpracę o tworzenie nowych modułów oprogramowania dla amerykańskiej firmy. Prognozowana wartość prac zawartych w aneksie do wykonania w 2009 roku wynosi ponad 400 tysięcy dolarów. Jednocześnie Zarząd LSI Software SA informuje, że pierwotna umowa zawarta z LRS opiewała na kwotę 200 tysięcy USD, a została wykonana w roku 2008 w kwocie ponad 290 tysięcy USD, co stanowiło w ubiegłym roku równowartość blisko 690 tysięcy złotych.

W dniu 03.02.2008 zawarta została umowa pomiędzy spółką zależną Softech Sp. z o.o. a operatorem sieci hoteli i restauracji działającym na terenie Polski. Umowa dotyczy wdrożenia systemów informatycznych w działającej już sieci hotelarsko gastronomicznej mającej docelowo składać się z co najmniej 100 obiektów w okresie 3 lat. Umowa przewiduje dostawę oprogramowania, specjalistycznego sprzętu komputerowego, zmiany w systemie informatycznym, usługi wdrożeniowe i serwisowe. Łączna wartość dostaw i usług przekroczy 2 mln złotych netto w okresie 3 lat.

Umowa Football City S.A – w ostatnim dniu lutego 2009 roku została podpisana umowa z Football City SA z siedzibą w Zalesiu Górnym. Umowa przewiduje kompleksową obsługę spółki Football City przez okres najbliższych 6 lat w zakresie dostaw systemów informatycznych (sprzęt, oprogramowanie Positive i usługi wdrożeniowe) do nowo powstających placówek gastronomicznych (ich liczba docelowo ma wynieść 160) wraz z ich kompleksową obsługą serwisową. Łączna, szacunkowa wartość przychodów w wyniku realizacji niniejszej umowy powinna wynieść 9 mln złotych netto.

31 marca 2009r została podpisana umowa z Green Way S.A. z siedzibą w Gdyni. Umowa swoim zakresem obejmuje licencje, usługi, sprzęt komputerowy dla 10 lokali gastronomicznych sieci Green Way. Wartość umowy wynosi ponad 600.000 zł netto. Spółki deklarują, że jest to dopiero początek współpracy, która będzie rozwijana.

W dniu 29 czerwca 2009 zawarto umowę z wykonawcą obiektu na dostawę oprogramowania hotelowego, gastronomicznego oraz ERP autorstwa LSI Software SA oraz kompleksowe wyposażenie teleinformatyczne kompleksu hotelowo-restauracyjnego i SPA. Wartość umowy wyniesie 930 tysięcy PLN plus usługi serwisu.

W dniu 2 listopada 2009 zawarto umowę z Dominium S.A. operatorem sieci restauracji (blisko 60 lokalizacji) z siedzibą w Warszawie na dostawę, wdrożenie i serwis oprogramowania autorstwa LSI Software SA. W ramach podpisanej umowy LSI Software SA dostarczy również sprzęt komputerowy niezbędny do realizacji projektu. Wartość umowy wyniesie ponad 2 mln PLN, z czego blisko 1,7 mln PLN stanowią usługi oraz licencje. Przewidywany termin zakończenia to II kwartał 2010 roku. Wartość przychodów wynikających z realizacji niniejszej umowy w roku 2009 wyniosła ponad 1,4 mln PLN.

Dodatkowo w opisywanym okresie podpisane były inne umowy sprzedaży oprogramowania, sprzętu komputerowego i usług wdrożeniowo-serwisowych dla mniejszych jednostek.

9. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych z innymi podmiotami oraz określenie głównych inwestycji.

W skład Grupy Kapitałowej LSI Software wchodzi:

- LSI Software S.A., jako jednostka dominująca,
- Softech sp. z o.o., jako jednostka zależna, w której LSI Software S.A. jest właścicielem 100% udziałów,
- Horeca Online Sp. z o.o., jako jednostka zależna, w której LSI Software S.A. objęła 70% udziałów, zaś Softech Sp. z o.o. 30% udziałów.

10. Informacje o istotnych transakcjach zawartych przez emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe

Emitent zawiera transakcje kupna / sprzedaży z wszystkimi podmiotami powiązanymi. Transakcje odbywają się na warunkach rynkowych stosowanych dla transakcji z innymi podmiotami.

11. Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym roku obrotowym umowach dotyczących kredytów i pożyczek

W 2009 roku zawarła następujące umowy:

- umowa kredytu obrotowego w wysokości 1.000 tys. zł na okres roku z Raiffeisen Bank Polska S.A. (przedłużenie umowy z lat ubiegłych) – oprocentowanie wibor + marża banku,
- umowa kredytu inwestycyjnego na refinansowanie start z transakcji CIRS w wysokości maksymalnie 370 tys. CHF na okres 5 lat z Raiffeisen Bank Polska S.A. – oprocentowanie libor + marża banku.

12. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach, w tym udzielonych jednostkom powiązanym

Nie dotyczy.

13. Informacje o udzielonych i otrzymanych w danym roku obrotowym poręczeniach i gwarancjach, w tym podmiotom powiązanym

Nie dotyczy.

14. Wykorzystanie wpływów z emisji

Prezentowana w latach ubiegłych.

15. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi a wcześniej publikowanymi prognozami wyników za dany rok

Nie publikowano prognoz.

16. Ocena zarządzania zasobami finansowymi

Opisano w punkcie 2.

17. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych

Planowane na 2010 rok wydatki inwestycyjne będą finansowane z środków własnych oraz ewentualnie z środków Unii Europejskiej pozyskanych przez Spółkę.

18. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy

W dniu 23 kwietnia 2009 roku pomiędzy NOVITUS SA, LSI Software SA, Panem Grzegorzem Siewierą i Panem Pawłem Tarnowskim zawarta została umowa określająca zasady nabycia akcji Spółki LSI Software SA przez NOVITUS SA. Strony umowy zobowiązały się do podjęcia działań, które doprowadzą do objęcia przez NOVITUS SA akcji w podwyższonym kapitale zakładowym LSI Software SA oraz do zakupu przez NOVITUS SA pakietu akcji Spółki LSI od akcjonariusza Spółki Pana Grzegorza Siewierę.

ZWZ odrzuciło uchwałę podwyższającą kapitał zakładowy przez emisję nowych akcji dla firmy NOVITUS. Analogiczna sytuacja miała miejsce w dniu 5 października 2009 podczas NWZ akcjonariuszy Spółki. W dniu 29 stycznia 2010 roku Spółka przesłała do Sądu Rejonowego dla Łodzi - Widzewa w Łodzi pozew zawierający żądanie orzeczenia przez Sąd, że umowa zawarta w dniu 23 kwietnia 2009 roku pomiędzy NOVITUS S.A., LSI SOFTWARE S.A., Panem Grzegorzem Siewierą i Panem Pawłem Tarnowskim wygasła – zdarzenie po dniu bilansowym.

Poza wskazanymi informacjami Zarząd nie odnotował innych nietypowych zdarzeń mających wpływ na sytuację finansową i pozycję Spółki.

19. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa oraz opis perspektyw rozwoju w następnym roku obrotowym

Czynniki zewnętrzne

Koniunktura gospodarcza:

Wbrew panującym na świecie recesji i kryzysie gospodarczym Polska postrzegana jest nadal jako jeden z nielicznych krajów w regionie mającym szanse zachować dodatnie PKB oraz dalsze korzystne perspektywy rozwoju.

Konkurencja:

Spółka zalicza się do liderów w swojej branży, co przy konsekwentnej polityce rozwoju i dywersyfikacji z pewnością pozwoli dalej konkurować z powodzeniem z innymi graczami na rynku.

Czynniki wewnętrzne

Organizacja Grupy Kapitałowej.

Kreacji Grupy Kapitałowej LSI pozwala na prowadzenie dalszej działalności poprzez zintensyfikowany rozwój wewnętrzny podmiotów.

Perspektywy rozwoju Spółki

LSI Software S.A. przewiduje, że rok 2010 będzie okresem dalszego rozwoju Spółki. Spółka 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.

20. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i grupą kapitałową

Nie wystąpiły.

21. Umowy zawarte z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska

Nie dotyczy.

22. Wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści Zarządu i Rady Nadzorczej

Informacje o wysokości wynagrodzeń członków Zarządu i radu Nadzorczej zawarte są w Dodatkowych notach objaśniających będącym załącznikiem do przedmiotowego raportu rocznego.

23. Określenie łącznej liczby i wartości akcji będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

	Liczba posiadanych akcji	Wartość akcji
Grzegorz Siewiera (prezes zarządu)	1 053 788	1 053 788
Paweł Tarnowski (wiceprezes zarządu)	302 680	302 680
Paweł Podgórny (członek RN)	104 815	104 815

24. Informacje o umowach mogących w przyszłości spowodować zmiany w strukturze kapitału akcyjnego

Opisano w punkcie 18 niniejszego opracowania.

25. Informacja o systemie kontroli programów akcji pracowniczych

Nie dotyczy.

26. Informacje o podmiocie uprawnionym do badania sprawozdań finansowych

Opisano w punkcie 28 Dodatkowych not objaśniających.

Sporządził:

Mariusz Łęzak

Dariusz Górski

Zarząd:

Grzegorz Siewiera

Paweł Tarnowski

Łódź, dnia 26.04.2010 roku.