



Yatırımcı Sunumu 2014 Birinci Çeyrek Finansal Sonuçlar

M. Buğra Koyuncu
İcra Kurulu Başkanı

Gölnur Anlaş
İcra Kurulu Başkan Yardımcısı,
Hukuk ve Mali İşler

9 Mayıs 2014

Yasal Uyarı

Bu sunum, Şirket hakkında bilgi ve finansal tabloların analizinin yanı sıra, Şirket Yönetimi'nin gelecekte olmasını öngördüğü olaylar doğrultusunda, ileriye yönelik beklentilerini içeren görüşlerini de yansıtmaktadır. Verilen bilgilerin ve analizlerin doğruluğu ve beklentilerin gerçeğe uygun olduğuna inanılmasına rağmen, öngörülerin altında yatan faktörlerin değişmesine bağlı olarak, geleceğe yönelik sonuçlar burada verilen öngörülerden sapma gösterebilir. LOGO Yazılım Sanayi ve Ticaret A.Ş. (LOGO), LOGO Yönetimi veya çalışanları veya diğer ilgili şahıslar, bu sunumdaki bilgilerin kullanımı nedeniyle doğabilecek zararlardan sorumlu tutulamazlar.

İçindekiler

- Rakamlarla 2014 Birinci Çeyrek
- 2014 İlk Çeyrek Gelişmeleri
- Geniş Ürün Yelpazesi ve Gelişen Pazar Payı
- Finansal Değerlendirme
- Ekler

Rakamlarla 2014 Birinci Çeyrek

milyon TL	2014 Yıl Sonu Hedefi	1Ç2014 Gerçekleşen	1Ç2013 Gerçekleşen
Satışlar	120	22,4	11,9
FAVÖK	50	9,8	5,7
Net Kâr	35	6,4	3,8

Hızlı adımlarla başlanan 2014

- Geçen yılın aynı dönemine kıyasla iki katına yakın satış geliri elde ettik.
- Dönemsellik etkisinin yansımadağı yılın ilk çeyreğinde yıl sonu hedefinin %19'unu gerçekleştirdik.
- Geçen yıla göre %72 FAVÖK büyümesi sağladık.
- Yılın ilk çeyreğinde yıllık hedefimizin %20'sini gerçekleştirdik.
- Geçen yılın aynı dönemine kıyasla %68 büyüme sağladık.
- Yıl sonu hedefimizin %18'ini tamamladık.

2014 Birinci Çeyrek Gelişmeleri

LOGO
ELEKTRONİK TİCARET HİZMETLERİ A.Ş.

LOGO, kurumsal yazılım, B2B ve B2I hizmetleri sunan Logo Elektronik Ticaret Hizmetleri A.Ş. (**e-LOGO**) hisselerinin %80'ini 8 milyon TL bedelle **18 Şubat 2014** tarihinde satın aldı. Geri kalan hisseler için 2 milyon TL bedelin taraflarca mutabık kalınan ABD Dolar kuru ile hesap edilecek tutar üzerinden satın alınması için opsiyon sözleşmesi imzalandı.

LOGO **E-Fatura**
ELEKTRONİK TİCARET HİZMETLERİ A.Ş. Entegratör

e-LOGO'nun kurumsal yazılım hizmetleri, KOBİ Business-to-Business (B2B), Connect, e-Fatura, e-Fatura Hizmet, Logo Enterprise Management ("LEM") hizmetlerinden oluşmaktadır.

e-LOGO, Alibaba.com'un Türkiye'deki stratejik ortağıdır. Aynı zamanda KOBİ'lerin tek bir platformda toplanması ve sanal ortamda entegrasyonunu sağlayan diyalogo.com sitesinde B2B websitesi hizmeti vermektedir.

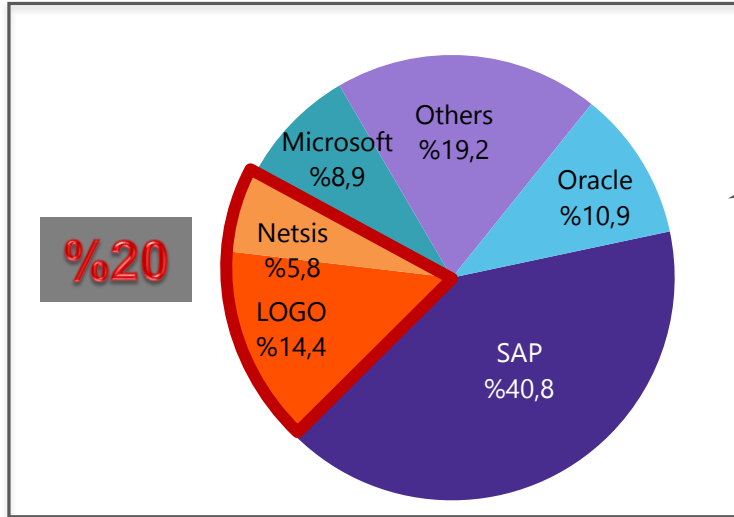
 **Alibaba.com**[®]
Global trade starts here.™

Şirketin internet gelirleri alibaba.com ve diyalogo.com sitesinden elde edilen üyelik gelirlerinden oluşmaktadır.

 **DiYALOGO**.com
MODERN ÇAĞIN TİCARET AĞI

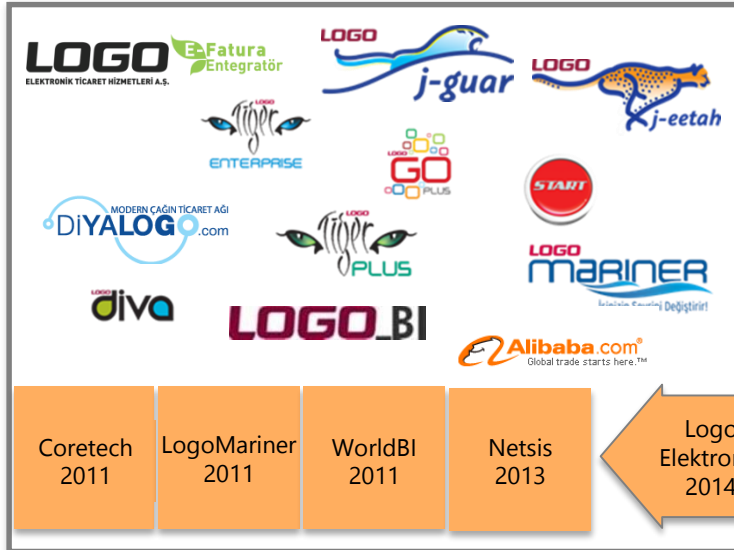
e-LOGO, kurumlararası birlikte çalışırlık (interoperability) alanındaki bilgi birikimi, e-ticaret deneyimi, e-fatura ve e-fatura özel entegratörlük hizmetleri sağlayıcısı ve iş süreçleri dış kaynak (business process outsourcing) sağlayıcısı olarak LOGO'nun büyüme ve karlılığına önemli katkıda bulunacaktır.

Geniş Ürün Yelpazesi ve Gelişen Pazar Payı



Artan satışlarla genişleyen pazar payı, Netsis'in katılımıyla daha da güçlendi.

LOGO müşteri sayısı açısından lider, ciro açısından en büyük küresel oyuncunun ardından ikinci sıradadır.



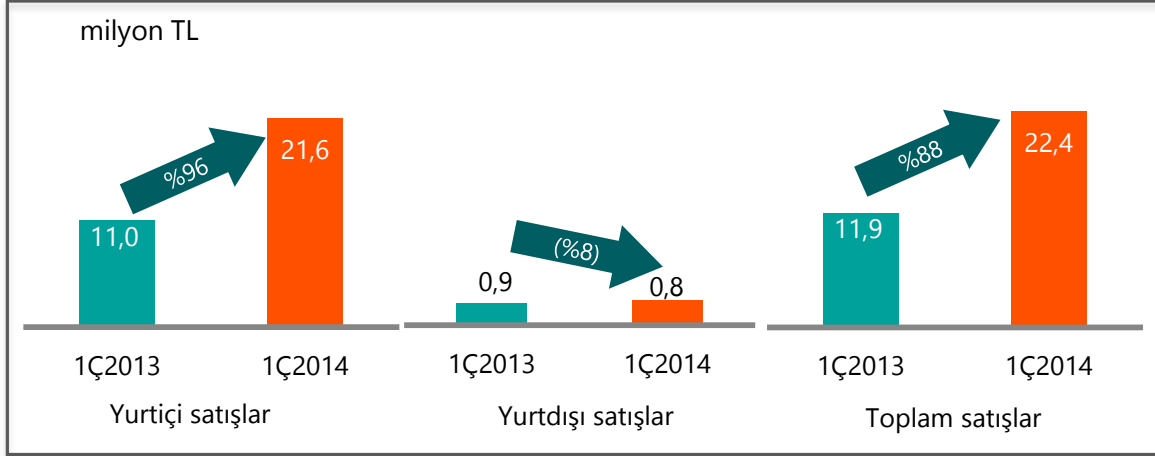
Hızlı büyüyen segmentlerde yer alan lider çözümleri ve yaygın ürün ve dağıtım kanallarıyla LOGO Avrupa, Ortadoğu, Afrika ve Asya'da birçok ülkenin diline, iş pratiğine ve yasal mevzuatına uyarlanan ürünlerini 2014'ün ilk çeyreğinde 43 ülkede 1,3 milyon kullanıcıya ulaştırdı.

LOGO Yazılım, son yıllarda devam eden satın alma yatırımlarına 2014'ün ilk çeyreğinde de LOGO Elektronik'i bünyesine katarak devam etti.

Stratejik katkı beklediğimiz satın alma faaliyetlerini önümüzdeki dönemde de sürdürmeyi hedefliyoruz.

Finansal Değerlendirme

Satış Gelirlerinde Güçlü Büyüme



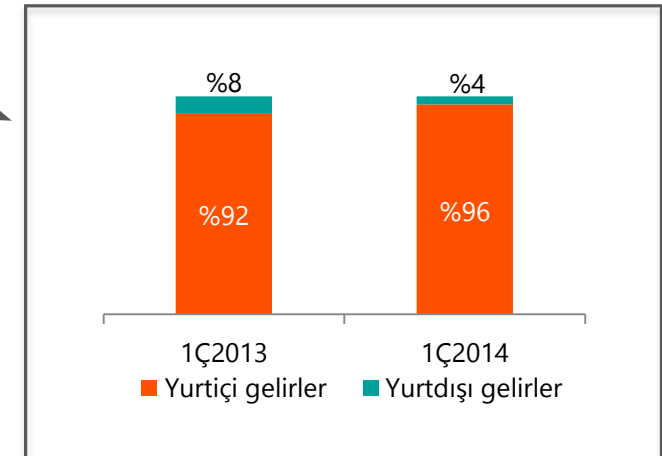
Organik büyümenin yanı sıra şirket satın almalarıyla yurtiçi satışlardaki güçlü büyüme e-fatura ve özel entegratörlük hizmetlerindeki artışın etkisiyle e-devlet satışlarında etkin pazar payı

Geliştirilmeye devam eden satış kanalları ile birlikte satış ve pazarlama faaliyetlerinde artan etkinlik

Başarılı AR-GE faaliyetleri ile verimlilik artışı

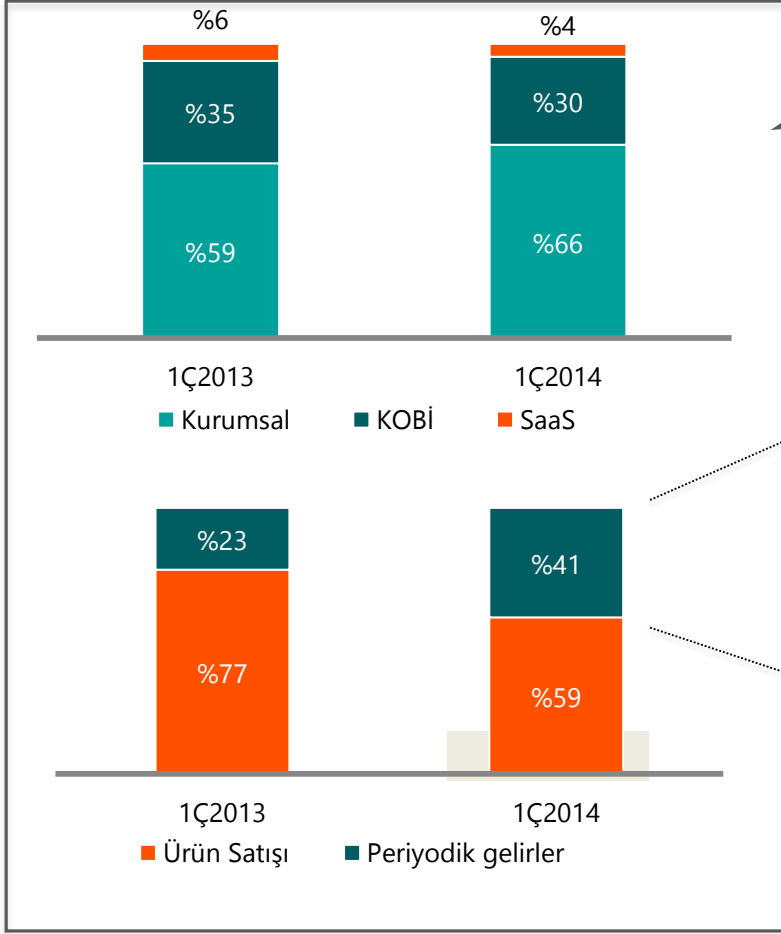
=> Satış gelirlerinde iki kata yakın büyüme

Yurt dışı satışların toplam satışlar içerisindeki payı yurt içi pazardaki güçlü büyüme nedeniyle %8'den %4'e geriledi.



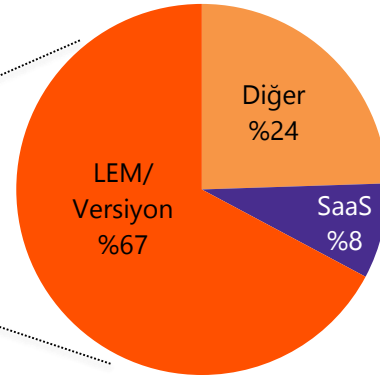
Finansal Değerlendirme

Kurumsal satışlar ve periyodik gelir sağlayan hizmetlerin payında artış



Kurumsal müşterilerden elde edilen gelirin toplam gelir içindeki payı %59'dan %66'ya yükseldi.

KOBİ satışlarındaki %56'lık büyümeyle birlikte kurumsal segmentteki daha hızlı artış nedeniyle KOBİ segmentinin toplam satışlardaki payı %35 iken %30 oldu.



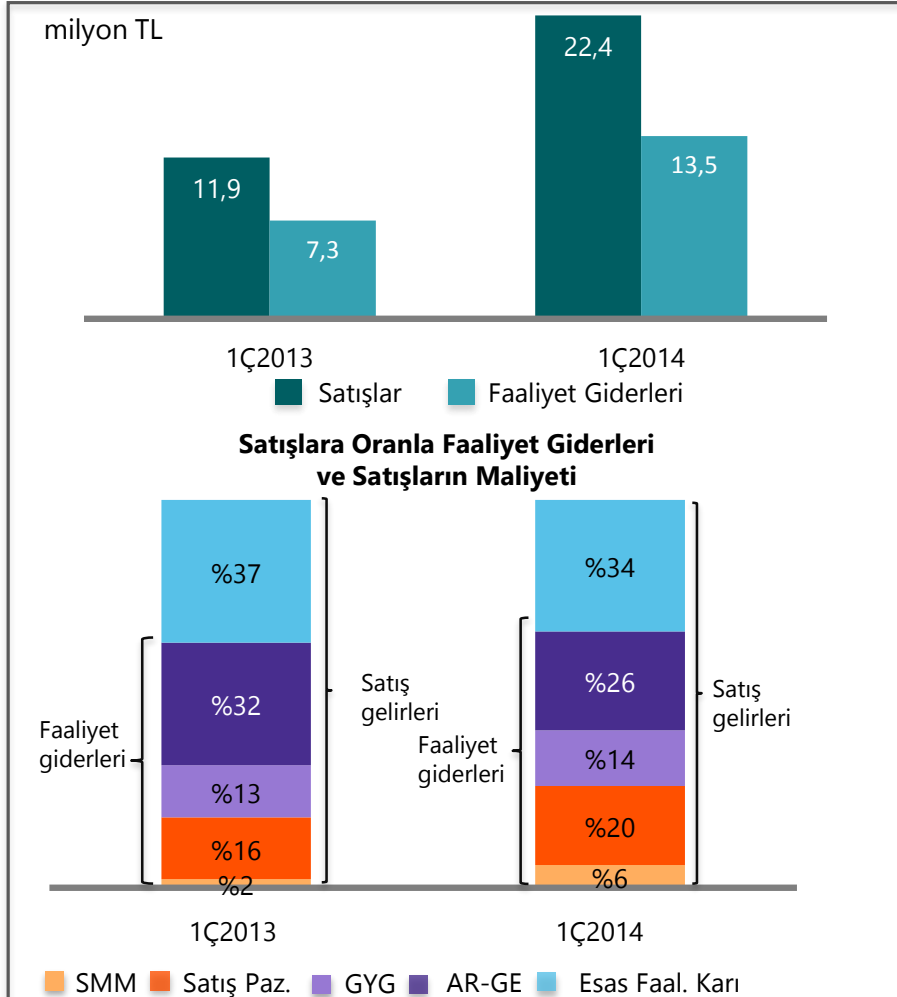
LOGO sürdürülebilir gelir yaratma kapasitesini periyodik satışların toplam satışlar içindeki payının %23'ten %41'e yükselmesiyle, daha da geliştirdi.

Yüksek müşteri sadakati ve istikrarlı gelir sağlayan LEM ve Versiyon satışlarının periyodik gelirler içindeki payı %50'den %67'e yükseldi..

Türkiye'nin ilk SaaS çözümü Diva ile bulut teknolojisi pazarında güçlü bir konuma ulaşan LOGO'nun SaaS satışları geçen yılın aynı dönemine kıyasla %24 arttı.

Finansal Değerlendirme

Faaliyet giderlerinde kontrollü büyüme



Satışlardaki güçlü büyümeye rağmen, toplam faaliyet giderlerinin satışlara oranını aynı düzeyde korumayı başardık.

2013 yılında sürdürülen yoğun tanıtım ve pazarlama faaliyetleri 2014 yılının ilk çeyreğinde de devam etti.

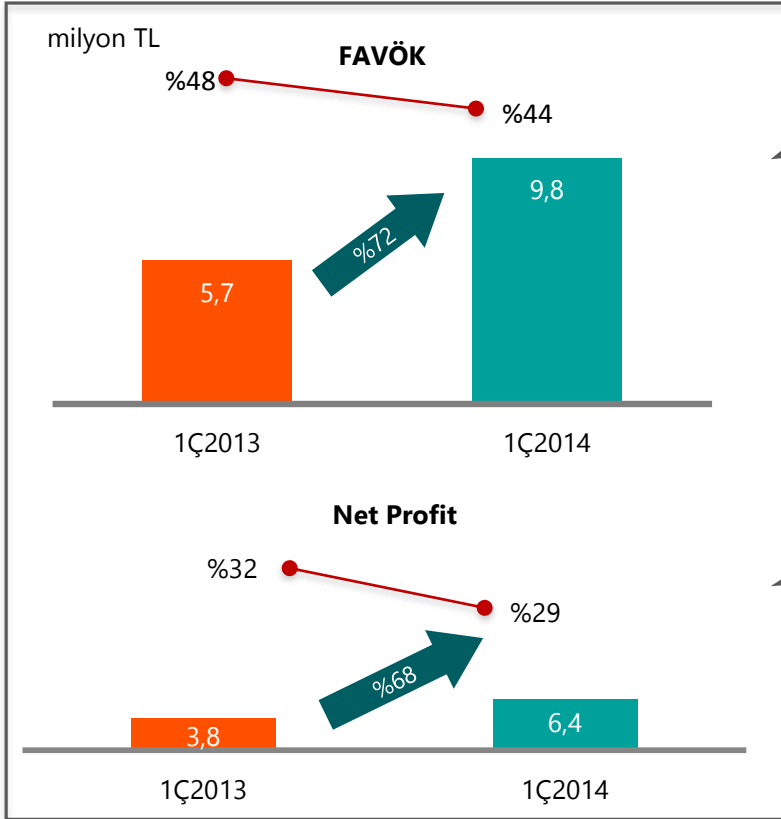
İnovasyon odaklı yatırımlara bağlı olarak AR-GE giderleri %52 oranında artarken satışlardaki güçlü büyüme sayesinde AR-GE'nin satış gelirleri içindeki payı %26'ya geriledi.

Satışlardaki güçlü büyümeye bağlı olarak faaliyet giderlerinin toplam satışlara oranındaki azalma devam etti.

Üçüncü parti ürün satışları nedeniyle artan satış maliyetlerinin, e-LOGO'nun LOGO grubuna katılımıyla yıl sonunda azalması hedefleniyor.

Finansal Değerlendirme

FAVÖK ve net kârda güçlü büyüme



Satış gelirlerindeki güçlü büyüme ve faaliyet giderlerindeki kontrollü artış sonucunda, FAVÖK çift haneli büyümesini sürdürdü.

%72 artış gösteren FAVÖK 9,8 milyon TL'ye ulaştı.

Net kar rakamı geçen yılın birinci çeyreğine kıyasla %68 artarak 6,4 milyon TL seviyesine ulaştı.

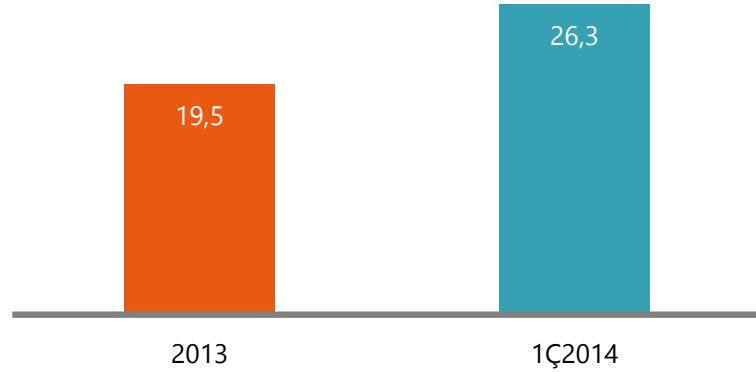
*FAVÖK: Esas Faaliyet Gelirleri (Esas Faaliyetlerden Elde Edilen Diğer Gelir ve Giderler hariç) + Amortisman ve itfa payları

Finansal Değerlendirme

Güçlü nakit pozisyonu

Nakit ve Nakit Benzerleri ile Fin. Yatırımlar

milyon TL



İstikrarlı operasyonel büyümeyi destekleyen güçlü nakit pozisyonu

milyon TL	1Ç2013	1Ç2014
Dönem başı nakit	9,8	19,3
İşletme faaliyetlerinden sağlanan net nakit	1,8	11,0
Yatırım faaliyetlerinde kullanılan net nakit	(1,2)	(10,1)
Finansal faaliyetlerden sağlanan nakit	(0,5)	5,7
Dönem sonu nakit	9,9	25,9

milyon TL	2013	1Ç2014
Toplam borç	34,6	35,1
Nakit ve nakit benzerleri & Fin. Yat.	19,5	26,3
Net borçluluk	15,1	8,9

Ekler

Ek 1 – Gelir Tablosu

	1Ç2014	%	1Ç2013	%	%Δ
Satış Gelirleri	22,4	%100	11,9	%100	%88
Brüt Kar	21,1	%94	11,7	%98	%81
Faaliyet giderleri	13,5	%60	7,3	%61	%86
Satış pazarlama giderleri	-4,6	-%20	-1,9	-%16	%142
Genel yönetim giderleri	-3,2	-%14	-1,6	-%13	%99
Ar-Ge	-5,7	-%26	-3,8	-%32	%52
Diğer gelir	0,7	-	0,3	-	%138
Diğer gider	-1	-%4	-0,4	-%4	%124
Esas faaliyet karı	7,4	%33	4,3	%36	%72
Amortisman	2,2	%10	1,3	%11	%68
FAVÖK	9,8	%44	5,7	%48	%72
FAVÖK marjı	44%	-	48%	-	- 410
Net Kar	6,4	%29	3,8	%32	%68

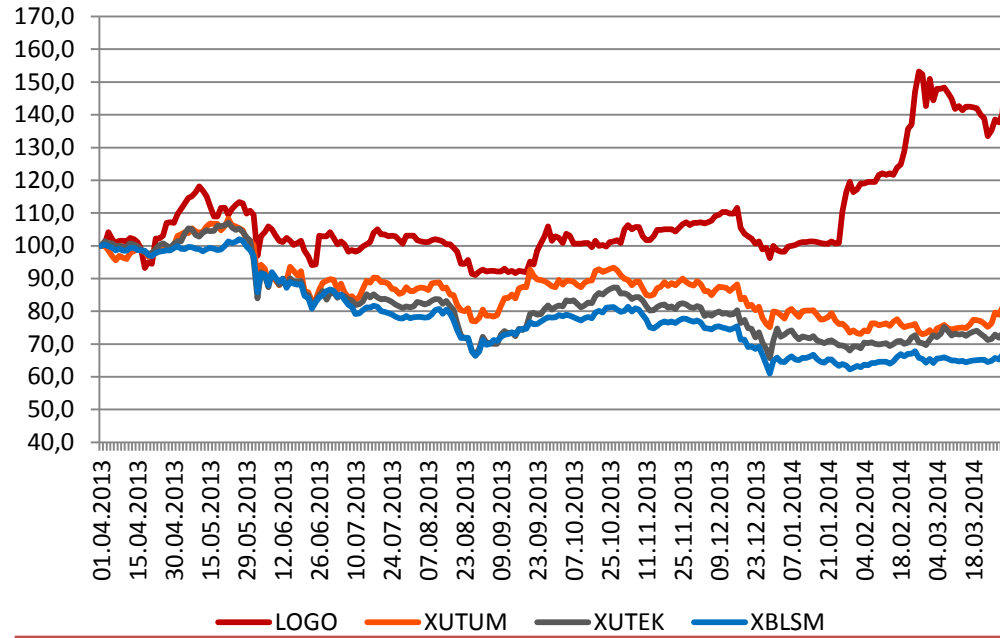
Ekler

Ek 2 - Bilanço

	1Ç2014	2013	%Δ
Dönen varlıklar	76,2	73,5	%4
Nakit ve Nakit benzeri & Fin. Yat.	26,3	19,5	%35
Maddi duran varlıklar	13,9	13,6	%2
Maddi olmayan varlıklar	40,6	36,5	%11
Toplam varlıklar	132	124,7	%6
Toplam kaynaklar	64,4	65,6	-%2
Toplam özkaynaklar	67,5	59,1	%14
Net İşletme sermayesi	38,5	34,4	%12
Cari oran	2,01	1,88	-
Toplam özkaynaklar/Toplam varlıklar	0,51	0,47	-

Ekler

Ek-3: Hisse Performansı



TL	LOGO	XUTEK	XBLSM	XUTUM
Min.	4,16	21.319,14	7.471,87	61.647,69
Maks.	7,20	34.777,86	12.500,60	91.844,02
Ort.	4,95	26.672,32	9.608,20	73.594,79