

Logo Yazılım A.Ş.

“Büyüme ve Karlılığa Devam”

31.12.2011 Finansal Sonuçları Analist Toplantısı

22 Mart 2012-İstanbul

Yasal Uyarı

Bu sunum, Şirket hakkında bilgi ve finansal tabloların analizinin yanısıra, 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 kullanımını nedeniyle doğabilecek zararlardan sorumlu tutulamazlar.

Gündem

- 2011'e Genel Bakış
- 31.12.2011 Finansal Sonuçları
- 2011 Yılı Faaliyetleri
- 2012 Yılı Faaliyetleri
- 2012 Yılı Hedefleri
- Coretech

2011'e Genel Bakış

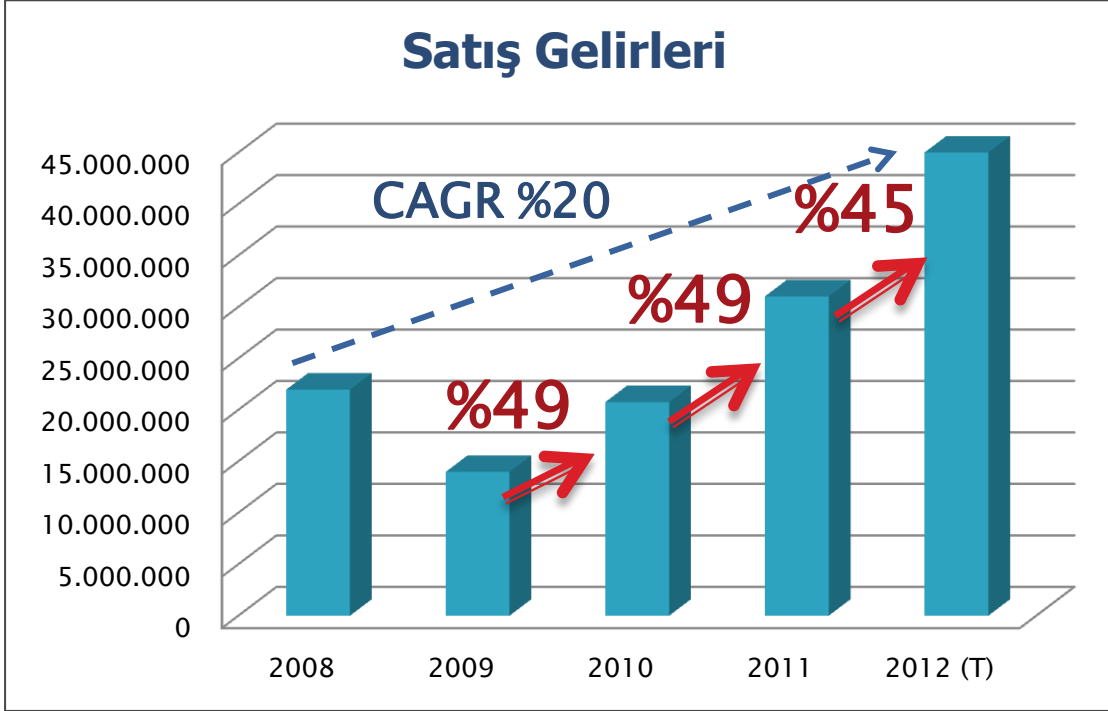
- ▶ 2011 yılı Logo için iki haneli büyümenin sürdüğü bir yıl olmuştur.
 - Satış gelirleri %49 büyümüş, 31 milyon TL
 - AFVÖK marjı %138 büyümüş, 11.8 milyon TL
 - Net kar marjı %10'a ulaşmış, 3.1 milyon TL
 - Toplam Varlıklar % 33 büyümüş, 49.7 milyon TL olmuştur
- ▶ Yenilenen ürün gamı pazarda kabul görmüş orta ve büyük ölçekli firmalara satışlarda %40 KOBİ satışlarında %53 artış yaşanmıştır.
- ▶ Yurtdışı satış gelirleri bayi teşkilatına yapılan yatırımlar neticesinde % 123 artmış, 2.1 milyon TL olmuştur.
- ▶ Sanal sevkiyat sistemi ile maliyetlerde önemli bir tasarruf sağlanmış, korsan satışların önlenmesi için çok önemli bir adım atılmıştır.
- ▶ Yalın yönetim ile maliyetlerde kalıcı azalma, verimlilik artışı, yüksek ürün kalitesi sağlanmıştır.
- ▶ Şirket satınalmaları ile yeni ürünler Logo ailesine katılmış, yeni sektörlere ve yeni iş modellerine giriş sağlanmıştır.

31.12.2011 Finansal Sonuçlar

Gelir Tablosu 31.12.2011

	31.12.2011	31.12.2010	Δ%
Net Satış Gelirleri	31.024.756	20.757.121	49%
Satışların Maliyeti	-891.261	-891.374	0%
Brüt Kar	30.133.495	19.865.747	52%
Faaliyet Giderleri	-23.499.026	-20.160.925	17%
Pazarlama, satış ve dağıtım giderleri (-)	-7.162.892	-5.261.083	36%
Genel yönetim giderleri (-)	-6.304.385	-5.542.286	14%
Araştırma ve geliştirme giderleri (-)	-10.031.749	-9.357.556	7%
Esas Faaliyet Karı	6.634.469	-295.178	ad
Diğer faaliyet gelirleri	628.543	103.640	506%
Diğer faaliyet giderleri (-)	-3.674.341	-370.181	893%
Faaliyet Karı/Zararı	3.588.671	-561.719	ad
Amortisman ve kıdem karşılığı	5.197.768	5.274.254	
Amortisman öncesi Faaliyet Karı (AFVÖK)	11.832.237	4.979.076	138%
AFVÖK %	38%	24%	59%
Özkay. Yön. Değ.Yat Kar/Zarar.Paylar	-108.650	-45.422	139%
Finansal Gelir	457.582	304.480	50%
Finansal Giderler	-794.959	-136.261	ad
Vergi Gelir/Gideri	-17.646	17.732	-200%
Dönem Karı/Zararı	3.124.998	-421.190	ad

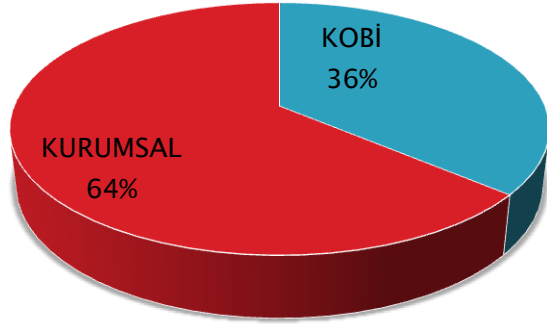
Satış Gelirleri: %49 Büyüme



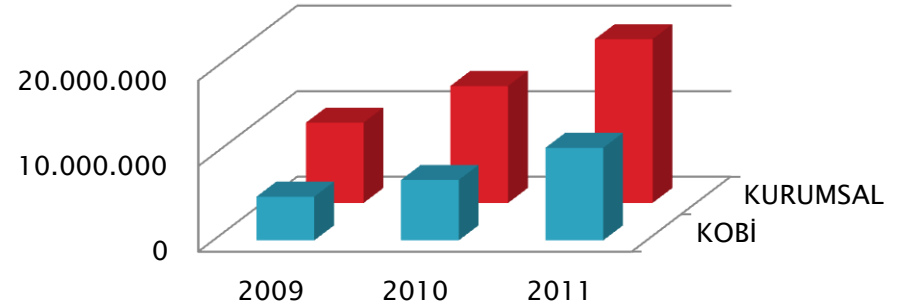
- ▶ Net satış gelirleri **yüzde 49 büyüerek** toplam **31 milyon TL** olmuştur
- ▶ Yurtdışı satış gelirleri % 123 artmış, 2.1 milyon TL na ulaşmış, toplam satışlar içindeki payı **%7** olmuştur.
- ▶ Periyodik gelirlerin toplam satışlar içindeki payı % 3'dir. Periyodik gelirler tahakkuk esasına göre gelir kaydedildiğinden gelecek dönemlere ertelenmiş gelirler toplamı **1.160.332 TL** dir.

Satış Gelirleri:

Ürün Grupları

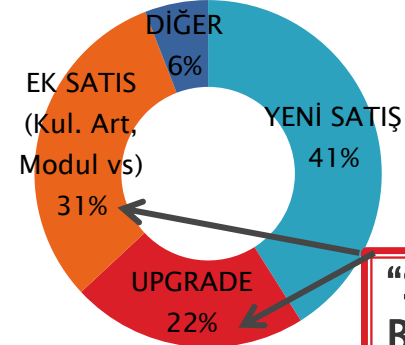


Ürün Dağılımı



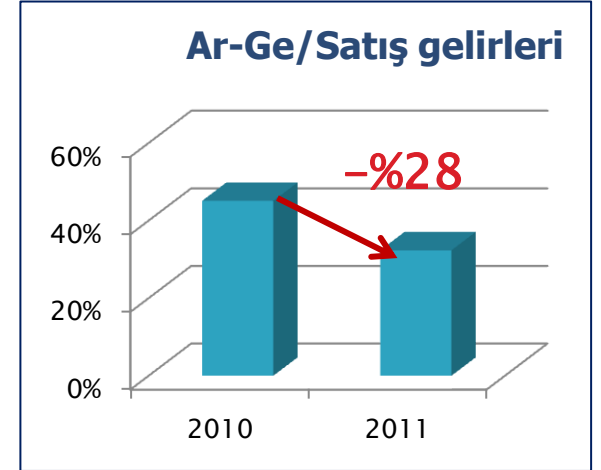
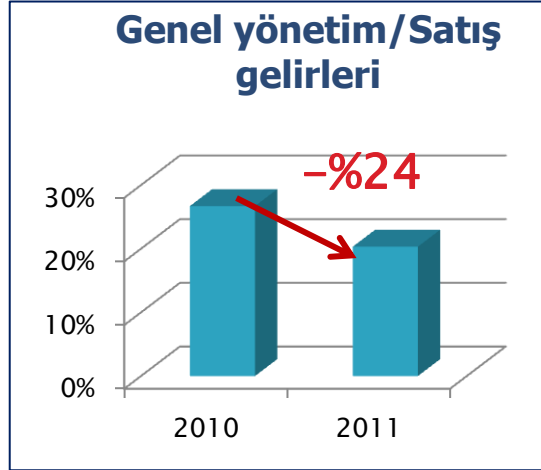
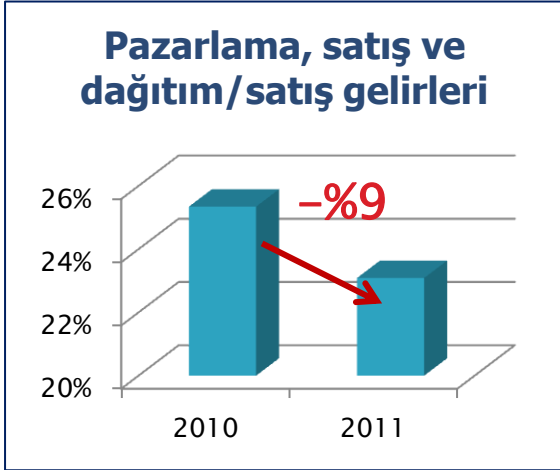
- Satışların %64'ü büyük ve orta ölçekli firmalara (Kurumsal) %36 sı KOBİ lere yapılmıştır.
- Kurumsal satışlar %40, KOBİ satışları %53 büyümüştür.
- Satışların % 41'i yeni lisans satışı, %22'si upgrade, %31'i ek satışlardan oluşmaktadır.

Ürün Dağılımı



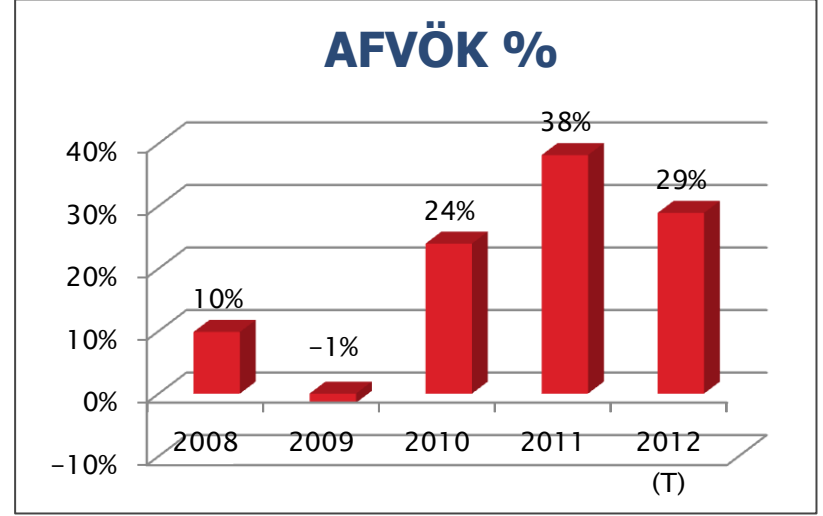
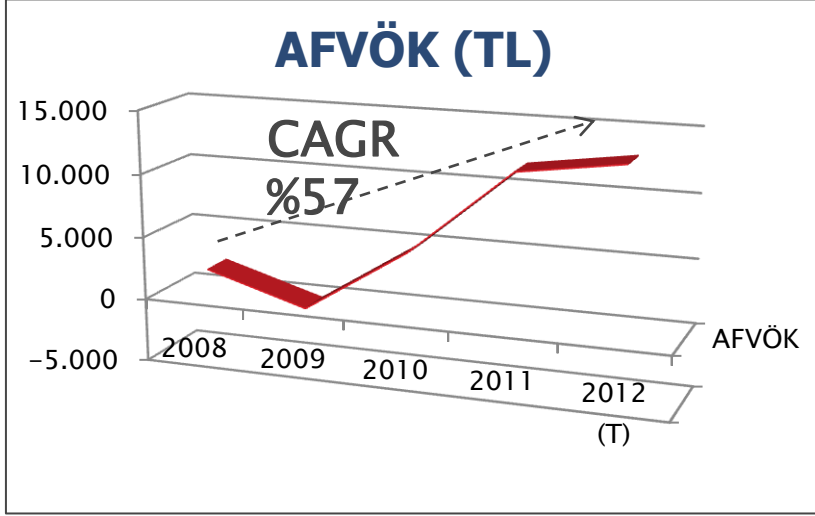
“Sürdürülebilir Büyüme”

Faaliyet Giderleri:



- ▶ Faaliyet giderleri %16.5 artmış ve 23.499.026 TL olmuştur.
- ▶ Pazarlama faaliyetlerinde yapılan satış artışına yönelik reklam vb harcamalar bu artıştaki temel unsurdur.
- ▶ Ar-ge giderleri %7 artmış, önceki dönemlerde yapılan ar-ge yatırımlarının ürün ve satışa dönüşmesinden dolayı ar-ge giderlerinin satışlara oranı %28 azalmıştır.
- ▶ Verimlilik ve satış gelirlerindeki artış ile **toplam faaliyet giderlerinin satışlara oranı %22 azalmıştır.**

Artan ve Sürdürülebilir Karlılık



- ▶ **Esas faaliyet karı 6.634.469 TL** olmuştur. Geçmiş dönemlerde yapılan arge harcamalarına ilişkin 5.197.768TL amortisman gideri hariç tutulduğu zaman amortisman vergi ve faiz öncesi faaliyet karı (**AVFÖK**) 2010'da **4.979.076TL iken 2011 yılında 11.832.237 TL olmuş, AVFÖK marjı %38 olarak gerçekleşmiştir.**
- ▶ 31 Aralık 2010 tarihi itibarıyla sona eren ADM sözleşmeleri kapsamında yapılan satışların ödenmeyen alacak bedelleri için yasal takip başlatmıştır. Toplam alacak tutarı 3.456.493TL ile ilgili karşılık tutarları Şirketimizce muhasebeleştirilmiştir. İlgili işlem neticesinde **3.588.671 TL faaliyet karı** olmuştur.
- ▶ **Dönem karı 3.124.998TL olmuş, %10 net kar marjına** ulaşılmıştır. (Ayrılan karşılık öncesi dönem karı **6.581.491TL, kar marjı %21**)

Nakit Yaratım ve Likidite:

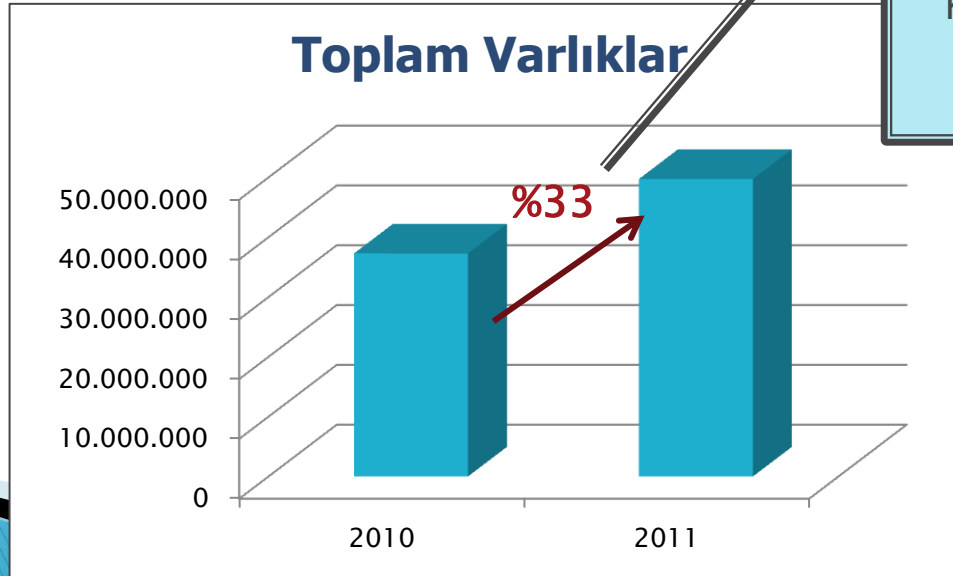
(TL)	31.12.2011	31.12.2010	Δ%
Dönem Başı Bakiyesi	4.907.957	5.183.435	-5%
Faaliyetden sağlanan net nakit	4.530.245	2.256.866	101%
Yatırımda kullanılan net nakit	6.162.029	2.608.415	136%
Finansal faaliyetlerden sağlanan net nakit	1.843.647	76.071	2324%
Dönem İçi Nakit Değişimi	211.863	-275.478	ad
Dönem Sonu Bakiyesi	5.119.820	4.907.957	4%

Likidite	31.12.2011	31.12.2010	Δ%
Toplam Dönen Varlıklar	18.408.891	12.095.384	52%
Nakit ve Nakit Benz. & Fin. Yat.	5.369.064	5.187.717	3%
İşletme Sermayesi	9.663.681	7.325.235	32%
Cari Oran	2,06x	2,54x	-19%
Alacak Tahsil Süresi (gün)	128	116	10%

**Kredi kartı alacaklarının vadesi 3 ayı aşan kısmı ticari alacaklarda gösterilmektedir. Kredi kartı alacakları haricindeki ticari alacakların tahsil süresi 106 gündür ve 2010'a göre 10 gün kısalmıştır.*

Likit ve Güçlü Bilanço

Varlık ve Özkaynaklar	31.12.2011	31.12.2010	Δ%
Toplam Varlıklar	49.738.124	37.289.412	33%
Maddi Varlıklar (Net)	13.187.228	12.702.903	4%
Maddi Olmayan Varlıklar (Net)	13.705.903	10.043.303	36%
Toplam Yükümlülükler	15.514.172	5.913.656	162%
Net Borç	-1.244.688	-4.456.606	-72%
Toplam Özkaynaklar	34.223.952	31.375.756	9%
Net Borç/Özkaynaklar	-0,04x	-0,14x	



Nakit +0.7 milyon TL
Kredi Kartı Al. +1.8 milyon TL
Alacaklar +4 milyon TL
Coretech +5.6 milyon TL

Kar Dağıtım Politikası

- ▶ Logo yıllardır faaliyetlerinden yüksek seviyede nakit yaratmış ve yüksek likidite ile faaliyetlerini sürdürmüştür.
- ▶ 2009 kriz yılında başabaş faaliyet karı, diğer yıllarda ise + AFVÖK raporlamıştır.
- ▶ 2011 yılında gerek satış gelirlerinde gerekse karlılıkta sağlanan büyüme sonucunda 3.5 milyon TL karşılık ayrılmasına rağmen 3 milyon TL seviyesinde net kar elde edilmiştir.
- ▶ Logo'nun kar dağıtım politikası, Kurumsal Yönetim İlkeleri'ne uygun olarak pay sahiplerinin menfaatleri ve Şirket menfaatleri arasında dengeli ve tutarlı bir politika izlemektedir. Kar dağıtım politikası yönetim kurulunca genel ekonomik şartlar, uzun vadeli yatırım finansman ve iş planları ile karlılık durumu göz önünde bulundurularak verilir.
- ▶ Bu çerçevede Şirketimiz Yönetim Kurulu bu sene için 3.239.752-TL kar dağıtma kararı almıştır.

Logo: 2011 ve 2012 Büyümeye Devam

2011: Odaklandığımız İşler

▶ Dağıtım kanal yapısında değişiklik ve reorganizasyon

- İş ortağı ve müşteriye daha yakınlık (2 seviye >> 1 seviye)
- Dağıtım süreçlerinde optimizasyon
- İş ortakları ile birebir faturalaşma ve tahsilat ilişkisi

→ **Artan karlılık ve likidite**

▶ Satınalma ve Birleşmeler

- Coretech (Perakende sektörü - SaaS modeli) – 100% satınalma
- WorldBI >> LOGO BI (İş zekası çözümleri) – 60% çoğunluk hissesi
- LogoMariner (Denizcilik sektörü çözümü) – Yazılımın tüm hakları ile satın alınması

→ **Büyüme, ürün çeşitliliği, yeni sektörler**

2011: Odaklandığımız İşler

- ▶ **Tüm ürün hatlarında dağıtım/sevkiyat ve satış süreçlerinde geliştirmeler**
 - Web tabanlı lisanslama modeli
 - LogoSphere (Web order > product key delivery > download)
- ▶ **Satış kanallarına destek** (tele-sales, tele-marketing, e-mail marketing)
- ▶ **Yeni satış modelleri:** Kullandıkça öde > SaaS
 - Aylık ödemeler
 - Ödeme periyotları bazında lisans kontrolü
- ▶ **Dış pazarlarda satış kanalı geliştirme faaliyetleri**
 - GITEX Dubai, CEBIT Hannover, EXPO Shaam > 20 yeni iş ortağı atandı

2012: Önemli konu başlıkları

- ▶ Yeniden yapılanma (Lean management – Yalın yönetim)
 - Değer akış zinciri tabanlı ürün hatları yapısı
 - Fonksiyonel departmanlar >> Esnek değer zinciri/akışı ekipleri
- ▶ Micro-Targeting (Mikro düzeyde hedefler) ve paralel satış aktiviteleri
 - Ürün hatları ve ürünler bazında satış hedefleri
 - Start, GoPlus, TigerPlus, TigerEnterprise, İK, LogoDiva, LOGO BI...
 - LEM, Upgrade, Kull./çalışan artırımı...
 - 3.parti çözümler ve entegrasyonlar, dikey çözümler...
 - Satış kanalı ve iş ortağı bazında satış hedefleri
 - Bölge, İl, yetkinlik, geçmiş yıllardaki performans vb. kriterlere göre hedefler
- ▶ Yeni ürünler (j-guar, LogoBI, LogoDiva, ? ...)
- ▶ Yeni İş Modelleri (SaaS, LogoStore, ...)

2012: Önemli konu başlıkları

- ▶ Müşteri Odaklı Pazarlama Süreçleri
 - Çözüm günleri, CRM uygulamaları , Logo Akademi vb.
- ▶ Ürün hatlarına göre en çok katma değer sağlayan iş ortaklarından oluşan danışma kurulları (akil adamlar, muhtar heyeti, ombudsman...)
- ▶ Lead Generation System / Satış Fırsatları Yönetim Sistemi (özellikle KOBİ ürünlerinde)
- ▶ Yeni dikey çözümlerle toplam çözüm portföyünün genişlemesi (Stratejik ortaklıklar, sektör spesifik işbirlikleri, yeni satınalmalar...)
- ▶ Logo İstihdam Projesi (İş ortaklarının ve müşterilerimizin eleman ihtiyaçlarının karşılanması)
- ▶ Yeni Türk Ticaret Kanunu

Logo+Coretech=

- ▶ **İlave satış geliri ve kar:** 2012'de 7 milyon TL gelir, 2 milyon TL AFVÖK beklentisi
- ▶ **Tekrar eden (recurring revenue):** satış gelirlerinin ortalama %60'ı tekrar eden ve risk azaltımı sağlayan gelirlerdir.
- ▶ **SaaS iş modeli:** SaaS şirketleri "on-premise" yazılım şirketlerinin **iki katı** çarpanlar ile değerlendirilmektedir.



SEG SaaS Index

Company Name	Ticker	Market Cap	EV	TTM Revenue	TTM Gross Margin	TTM EBITDA Margin	TTM Revenue Growth	EV/ Revenue	EV/ EBITDA	Forward EV/ Revenue	Forward EV/ EBITDA	YoY Stock Market Return
Athenahealth	ATHN	\$2,505.7	\$2,385.8	\$324.1	62.1%	15.0%	32.0%	7.4x	49.1x	5.6x	28.2x	55.9%
Bazaarvoice Inc	BV	\$943.8	\$955.2	\$94.0	64.5%	-20.4%	n/a	10.2x	n/a	n/a	n/a	n/a
Concur	CNQR	\$3,213.9	\$2,988.2	\$389.6	71.6%	11.4%	21.0%	8.1x	70.9x	6.4x	27.7x	13.3%
Constant Contact	CTCT	\$914.0	\$773.9	\$214.4	71.3%	10.2%	23.1%	3.6x	35.3x	3.1x	16.7x	4.5%
Convio	CNVO	\$294.9	\$243.0	\$80.4	61.2%	9.0%	15.2%	3.0x	33.5x	2.6x	18.0x	53.1%
Cornerstone OnDemand	CSOD	\$1,005.2	\$923.2	\$73.0	70.9%	-24.0%	67.0%	12.6x	n/a	8.1x	n/a	n/a
DealerTrack	TRAK	\$1,168.2	\$1,089.8	\$353.3	43.8%	15.3%	44.9%	3.1x	20.1x	2.9x	11.6x	38.0%
Ellie Mae	ELLI	\$175.5	\$149.9	\$55.5	71.6%	8.2%	28.4%	2.7x	32.8x	2.2x	n/a	n/a
IntraLinks Holdings	IL	\$317.8	\$326.2	\$213.5	73.6%	26.9%	15.8%	1.5x	5.7x	1.6x	6.3x	-79.1%
Kenexa	KNXA	\$753.8	\$670.0	\$282.9	60.4%	11.8%	44.1%	2.4x	20.1x	1.9x	11.8x	19.8%
LivePerson	LPSN	\$803.1	\$709.9	\$133.1	75.1%	20.6%	21.1%	5.3x	25.8x	4.4x	17.5x	50.3%
Medidata Solutions	MDSO	\$494.1	\$391.6	\$184.5	71.4%	19.9%	10.8%	2.1x	10.7x	2.0x	8.0x	-23.0%
Netsuite	N	\$3,313.5	\$3,177.9	\$236.3	70.0%	-7.4%	22.4%	13.4x	n/a	10.6x	112.0x	58.9%
RealPage	RP	\$1,442.4	\$1,441.5	\$258.0	59.0%	11.3%	37.0%	5.6x	49.4x	4.5x	19.3x	-20.0%
Responsys	MKTG	\$572.6	\$479.9	\$134.9	52.1%	16.0%	43.4%	3.6x	22.2x	3.0x	19.1x	n/a
Salesforce.com	CRM	\$19,469.8	\$19,236.7	\$2,266.5	78.4%	5.4%	36.8%	8.5x	157.4x	6.5x	34.0x	8.2%
SciQuest	SQI	\$332.1	\$272.5	\$53.4	75.0%	13.5%	25.8%	5.1x	37.8x	4.3x	22.7x	5.5%
SoundBite Communications	SBDB	\$49.7	\$21.0	\$41.7	59.1%	-0.5%	5.5%	0.5x	n/a	0.4x	12.5x	15.2%
SPS Commerce	SPSC	\$301.7	\$269.7	\$58.0	73.5%	6.5%	30.0%	4.7x	71.3x	3.8x	30.4x	60.3%
Taleo	TLEO	\$1,913.9	\$1,798.0	\$315.4	67.2%	9.4%	32.9%	5.7x	60.7x	4.7x	22.3x	41.9%
The Ultimate Software Group, Inc.	ULTI	\$1,842.0	\$1,793.1	\$269.2	56.8%	9.9%	18.2%	6.7x	67.2x	5.4x	29.1x	30.7%
Vocus	VOCS	\$270.2	\$163.1	\$114.9	81.0%	1.0%	18.7%	1.4x	147.5x	1.0x	12.8x	-44.3%

Median: \$858.6 \$741.9 \$199.0 70.4% 10.1% 25.8% 4.9x 36.6x 3.8x 19.1x 17.5%

2012: Logo Hedefleri

- ▶ Satış Gelirleri: 45 milyon TL
- ▶ AFVÖK: 13 milyon TL
- ▶ Net Kar: 8 milyon TL

Finansal Rasyolar		
	F/K	FD/ AFVÖK
İMKB100	11,9	10,8
İMKB Teknoloji Endeksi	25,1	11,6
Yazılım Sektörü Yurtdışı Ortalama	19,0	12,0
Ortalama	18,7	11,5
Logo (21.3.2012)	16,7	4,5
Logo 2012 T	6,5	4,4

**Kaynaklar: Berkerey Noyes, Software Equity Group*

Logo, 2012 sonu tahminlerimize göre 6.5x F/K ve 4.4x FD/FAVÖK çarpanlarında işlem görmekte olup, ortalama 18.7x F/K ve 11.5x FD/FAVÖK ile işlem gören İMKB 100, İMKB Teknoloji ve yurtdışı yazılım firmalarına göre **iskontolu işlem görmektedir.**

	Logo Hisse Fiyatı (TL)	
	F/K	FD/ FAVÖK
İMKB100	3,81	5,62
İMKB Teknoloji Endeksi	8,03	6,03
Yazılım Sektörü Yurtdışı Ortalama	6,08	6,24
Ortalama	5,97	5,96

Logo hisse fiyatının, 2012 sonu verilerine göre hedef fiyatı 5,96 TL dir.