

LOGO YAZILIM

2014 Birinci Yarıyıl Deęerlendirmesi

14 Ağustos 2014



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

LOGO Hakkında

Kurumsal Değerlendirme

Finansal Sonuçlar

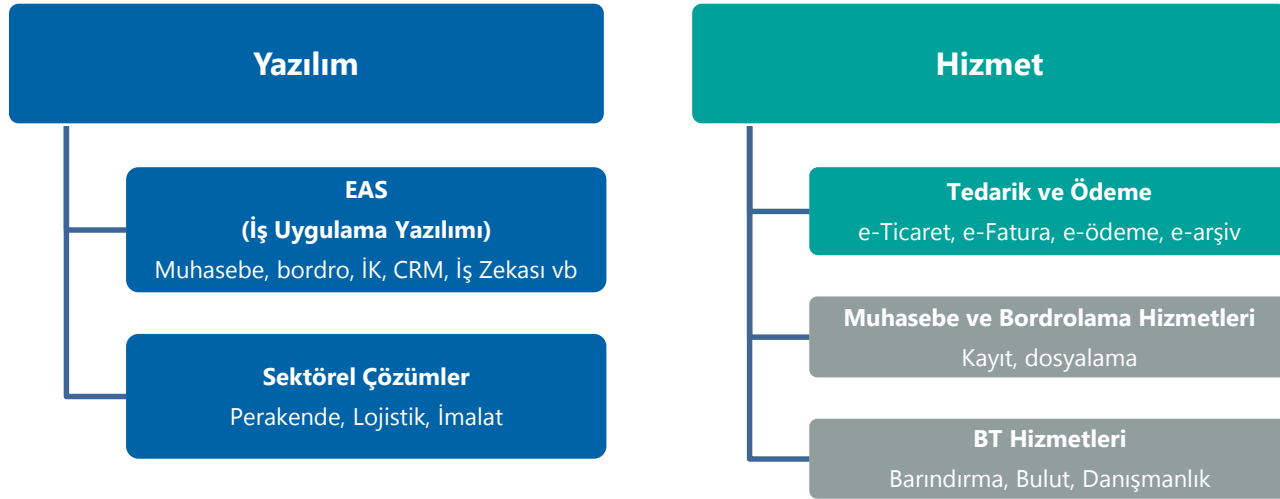
Beklentiler



Bir Bakışta LOGO



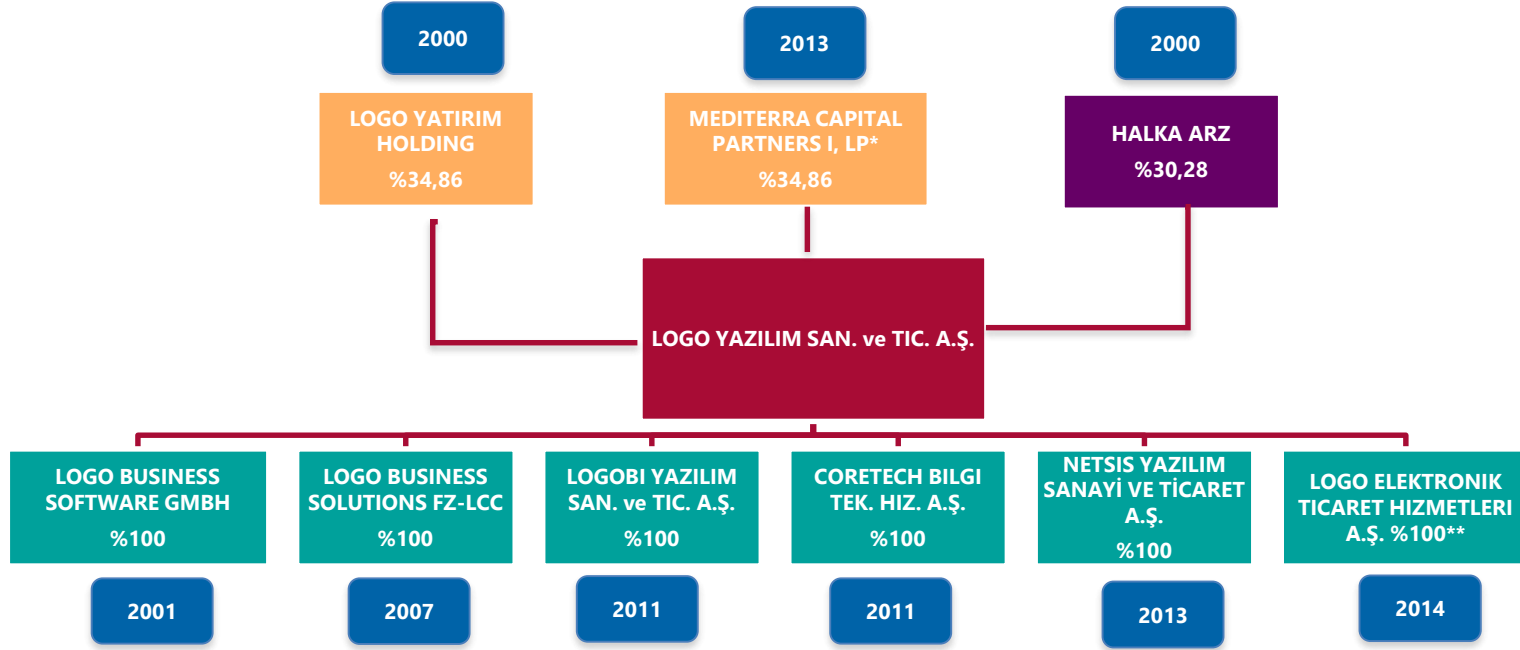
1984 yılında kurulan LOGO Yazılım küçük ve orta büyüklükteki işletmeler için İş Uygulama Yazılımları alanında Türkiye'nin lider kuruluşudur. LOGO Yazılım, hisseleri halka arz edilen ilk Türk yazılım şirkettir.




- 65.000'in üstünde aktif kullanıcı ile Türkiye pazarında müşteri sayısı açısından lider, ciro açısından ikinci büyük yazılım şirketi
- 900 çözüm ortağı ile Türkiye'nin en geniş çözüm ağına sahip
- Kuruluştan bu yana 170,000 şirkete ve 1,3 milyonun üzerinde kullanıcıya ulaşıldı
- Hisseleri halka arz edilen ilk Türk yazılım şirketi (Mayıs 2000)

- Mevcut yazılım çözümleri
- Mevcut hizmet alanları
- Potansiyel hizmet alanları

Kurumsal Yapı



 Kurulduğu ya da LOGO'ya katıldığı yıl

*%100 bağlı ortaklığı EAS S.a.r.l aracılığıyla

**%100'ü 7 Temmuz 2014'de alındı

Hisse Geri Alım Programı

•Hisse Geri Alım Programı kapsamında 2012 ve 2014 yılları arasında şirketin toplam hisselerinin %2,34'üne karşılık gelen miktarda LOGO hissesi geri alınmıştır.

LOGO Yazılım Coğrafyası

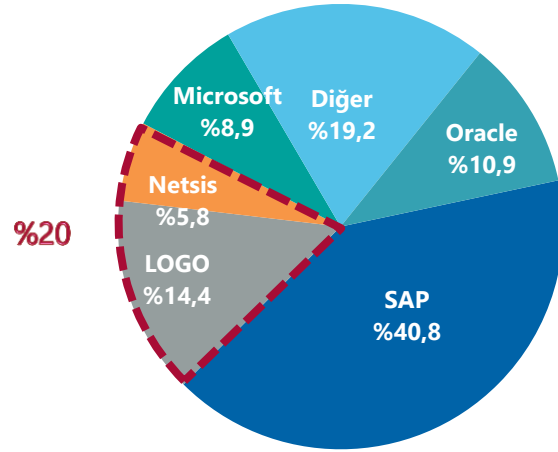
*Türkiye, Almanya, Azerbaycan, Birleşik Arap Emirlikleri,
Etiyopya, Fas, Gürcistan, Irak, İran,
Kazakistan, Kırgızistan, Kosova, Libya, Mısır
Rusya, Sudan, Suudi Arabistan, Türkmenistan
Ukrayna, Ürdün*

Eşsiz fırsatlar sunan coğrafyada lider oyuncu

- Orta Asya ve Ortadoğu'da güçlü konum
- Azerbaycan'da pazar lideri
- 12 farklı dilde 43 ülkede sunulan ürünler

LOGO'nun Rekabetçi Konumu

Artan Pazar Payı



Genişleyen Ürün Yelpazesi



Türkiye'nin Lider SaaS Sağlayıcısı



- Netlite – En İyi Bulut Hizmeti Ürünü
- Diva DeLonghi Projesi –En İyi Bulut Hizmeti Müşterisi
- Diva – En İyi Bulut Hizmeti Ürünü

İçindekiler

LOGO Hakkında

Kurumsal Değerlendirme

Finansal Sonuçlar

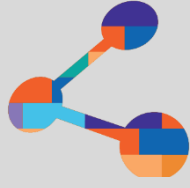
Beklentiler



Güçlerimiz



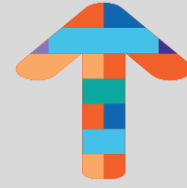
Güvenilir gelir akışı
sağlayan en geniş KOBİ
müşteri tabanı



Geniş dağıtım ağı



Güçlü müşteri algısı ve
marka bilinirliği



En iyi teknoloji



KOBİ'ler için
tek noktadan
bütünsel çözümler

- 1 • KOBİ'lerin büyümesi ve düşük penetrasyon oranlarının sunduğu fırsatlara odaklanma
- 2 • Belli sektörlerde kilit dikey çözümlerde lider yerel oyuncu olma
- 3 • KOBİ'leri iş çözümleri ihtiyaçları için katma değerli hizmetler sunma
- 4 • Ürün/hizmet çeşitlendirmesi ve tekrarlanan gelirlerin artırılması yoluyla gelir sürekliliğini artırma
- 5 • Ölçek ve sinerji yoluyla marjları geliştirme
- 6 • Teknoloji, coğrafi dağılım, iş çözümleri, sektör çözümleri gibi konularda stratejik işbirlikleri oluşturma
- 7 • Ortadoğu, Kuzey Afrika, BDT ve Balkanlar'da seçilen pazarlarda satın alma yoluyla genişleme
- 8 • Devletin e-dönüşüm projesinin sunduğu önemli fırsatları değerlendirme

2014 İlk Yarıyıl Özeti



- Satış ve karlılıkta güçlü büyümemizi sürdürdük.
- Netsis ile satın alma sonrası entegrasyonu tamamladık.
 - Etkin çalışan yeni satış kanalı organizasyonu
 - İK entegrasyonu
 - İki ürün geliştirme takımının gücüyle yaratılan sinerji
- e-LOGO ile satın alma sonrası entegrasyonu tamamladık.
- Bütün e-devlet ürünlerinde (e-fatura, e-defter, e-arşiv) öncülük ettik. Bu sayede sektörde ciddi bir sürdürülebilir büyüme potansiyeli yarattık.
- Yeni İş Zekası ürünümüzü piyasaya sürdük: LogoMind
- Küresel ve yerel pazarlardaki ekonomik dalgalanma ile komşu ülkelerdeki politik riskler nedeniyle üçüncü çeyrekte yavaşlama gözlemliyoruz.

İçindekiler

LOGO Hakkında

Kurumsal Değerlendirme

Finansal Sonuçlar

Beklentiler



Finansal Özet

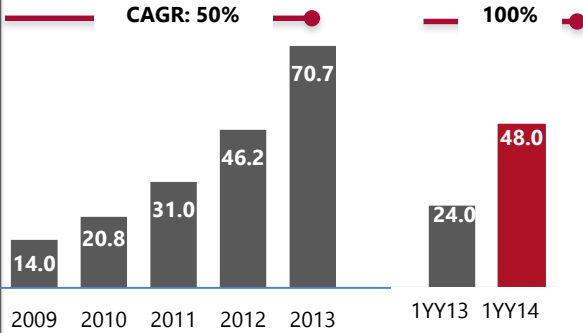
	II. ÇEYREK					I. YARIYIL					YILSONU HEDEFİ		
UFRS (m TL)	2Ç13	2Ç14	Δ	LFL	LFL Δ	1YY13	1YY14	Δ	LFL	LFL Δ	2013	2014	Δ
Satışlar	12,10	25,60	↑ 111%	17,43	45%	23,98	47,98	↑ %100	34,27	%43	70,7	120	↑ %70
FAVÖK	4,30	13,30	↑ 209%	7,53	45%	10,80	23,10	↑ %114	14,84	%38	27,1	50	↑ %85
FAVÖK Marjı	36%	%52		43%		%45	48%		43%		38,3%	41%	
Net Kar	3,40	9,90	↑ 191%	6,31	88%	7,21	16,32	↑ %126	9,94	%38	19,3	35	↑ %81
Net Kar Marjı	28%	%39		36%		%30	34%		29%		27,3%	29	

- Yılın ilk yarısında satışları iki katına çıkardık ve %114'lük bir FAVÖK büyümesi sağladık.
- Satın almaların etkisinden arındırılmış (LFL) rakamlarda güçlü büyüme
- Satış gelirindeki artıştan daha güçlü kar artışı (%126)
- Üçüncü çeyrekte gözlemlenen yavaşlamayla birlikte Cumhurbaşkanlığı seçimlerini takiben son çeyrekte piyasa algısının yükseleceği beklentisiyle yılsonu hedefimizi güncellemedik.

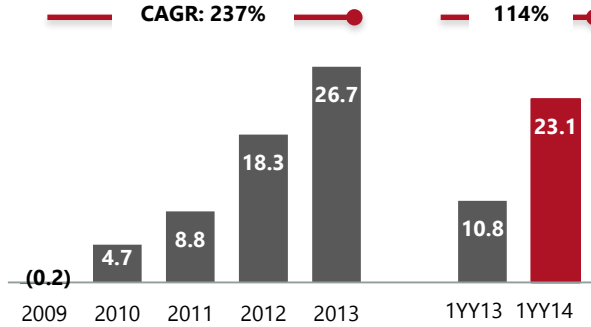
Finansal Göstergeler (1/4)



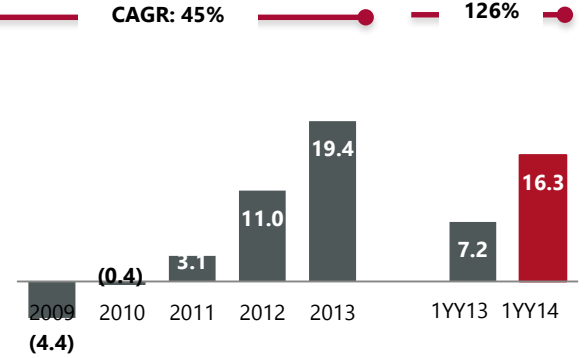
Satış Geliri (m TL)



FAVÖK (m TL)



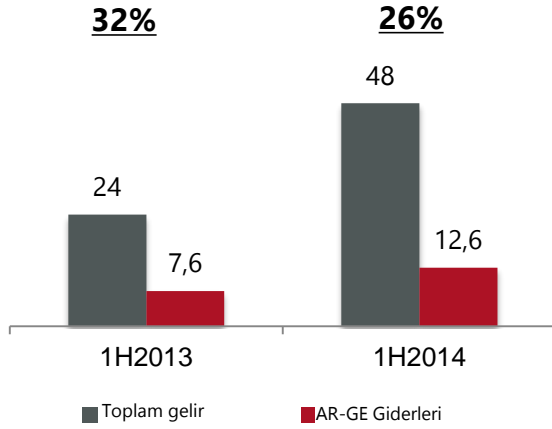
Net Kar (m TL)



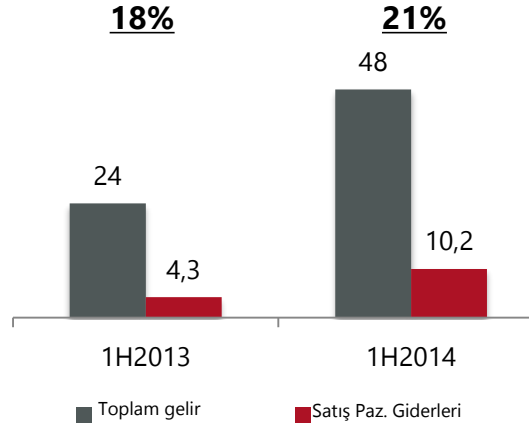
- Yılın ilk yarısında, 2013 yılının aynı dönemine oranla **satışlarda güçlü büyüme** (%100)
- Yoğun satış kanalı geliştirme ve satış pazarlama faaliyetleri ile artan etkinlik; **Netsis ve e-Logo'nun başarılı entegrasyonu**
- Yeni ürün sunumu ve LOGO ürünlerinin piyasa tarafından daha güçlü bir şekilde kabulünü sağlayan **etkin AR-GE çalışmaları**
- 2013 ve 2014 yıllarında gelirlerin yaklaşık %30'u son iki yılda piyasaya sunulan ürün ve hizmetlerden sağlandı.
- Satışlarda **mevsimsel etki**: Tarihsel trend olarak gelirlerin %40-45'i ilk yarıyıda, %15'i üçüncü çeyrekte, %35-40'ı ise son çeyrekte yaratılmakta.
- AR-GE ve Genel Yönetim Giderleri'nde artan etkinliğe dayalı FAVÖK büyümesi
- LOGO'yu büyütürken örgütsel etkinliğe verdiğimiz önemin sonucunda son beş yılda satışlardaki büyümeden daha hızlı **karlılık artışı**.

Finansal Göstergeler (2/4)

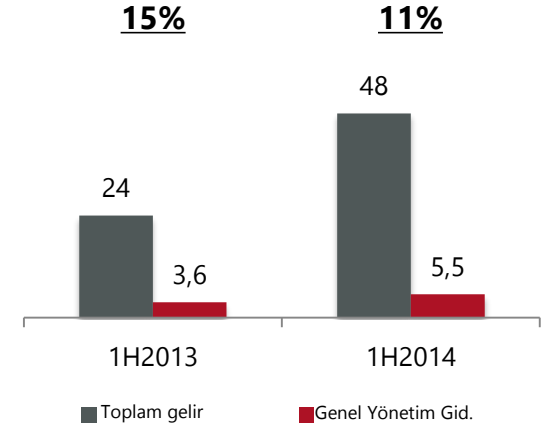
AR-GE (m TL) Gelire Oranı (%)



Satış Paz. (m TL) Gelire Oranı (%)



GYG (m TL) Gelire Oranı (%)

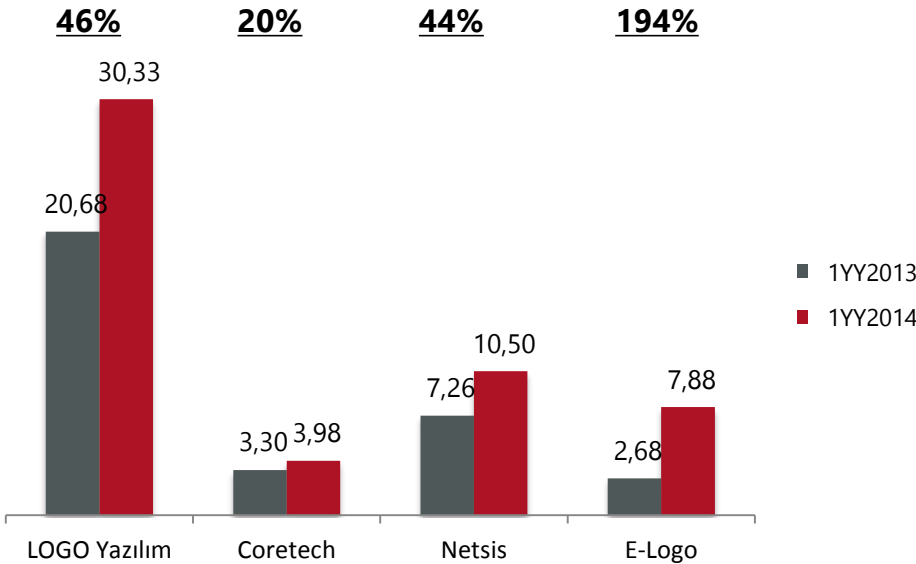


Artan operasyonel verimlilik:

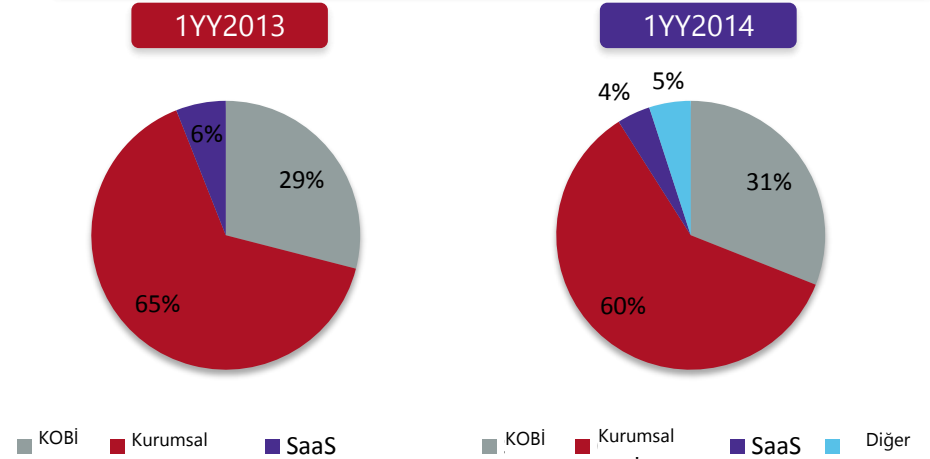
- Devam eden ürün geliştirme ve Ar-Ge harcamaları
- Devam eden satış ve pazarlama yatırım harcamaları
- Ar-Ge ve Genel Yönetim Giderlerinin toplam satışlara oranında düşüş

Finansal Göstergeler (3/4)

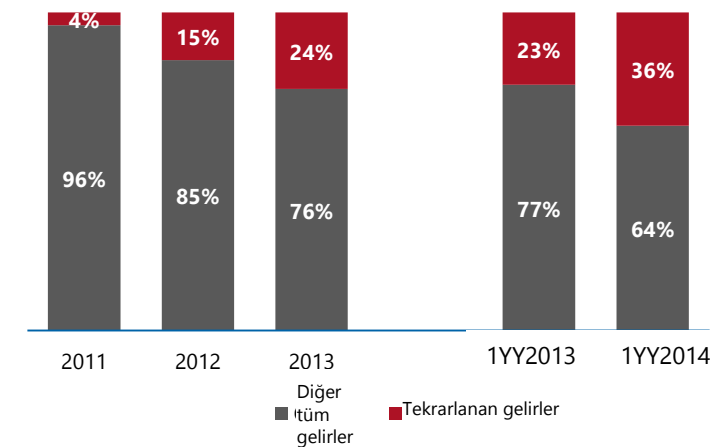
LOGO Grup Şirketlerinin Satış Büyümesi (m TL)



1YY2013 ve 1YY2014 Satış Performansı



Tekrarlanan Gelirler



- LOGO'nun satın alma sonrası entegrasyondaki başarısı sayesinde hem LOGO hem de satın alınan şirketlerde yüksek çift haneli satış ve karlılık büyümesi
- 2013 yılının ikinci yarısında başlayan e-fatura ve özel entegratörlük hizmetlerinde sağlanan ilerleme sayesinde e-LOGO'da yüksek büyüme oranı
- Satışlar %100 büyürken, tekrarlanan gelirlerin payı 2011'deki %4 oranından 2014'ün ilk yarıyılı sonunda %36'ya yükseldi.
- Satışlarda bütün kategorilerde tutar bazında yüksek büyüme.
- e-Logo'nun internet gelirleri nedeniyle kategorilerin satışlardan aldığı payda değişim

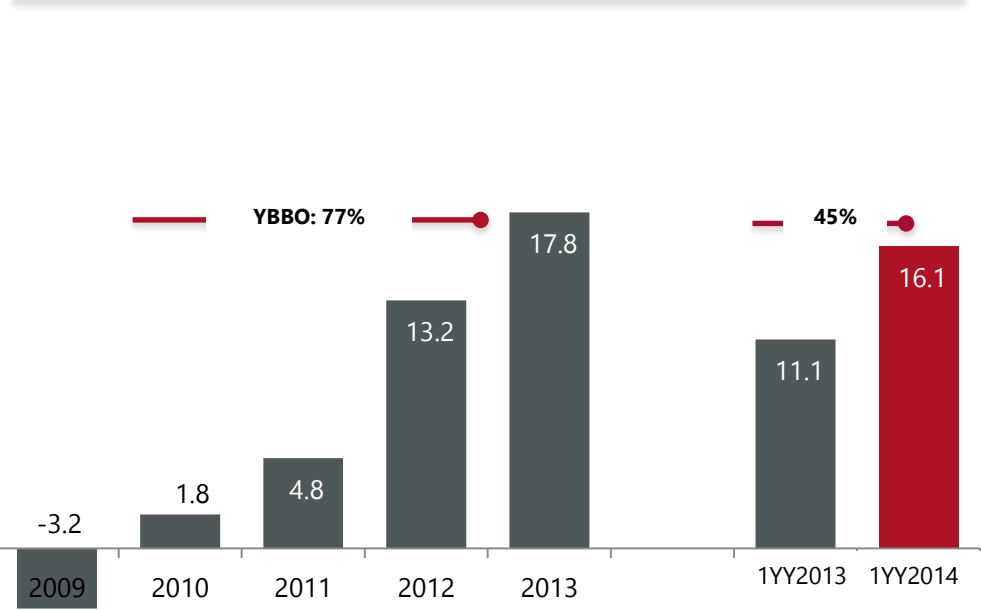
Finansal Göstergeler (4/4)



Özet Bilanço (m TL)

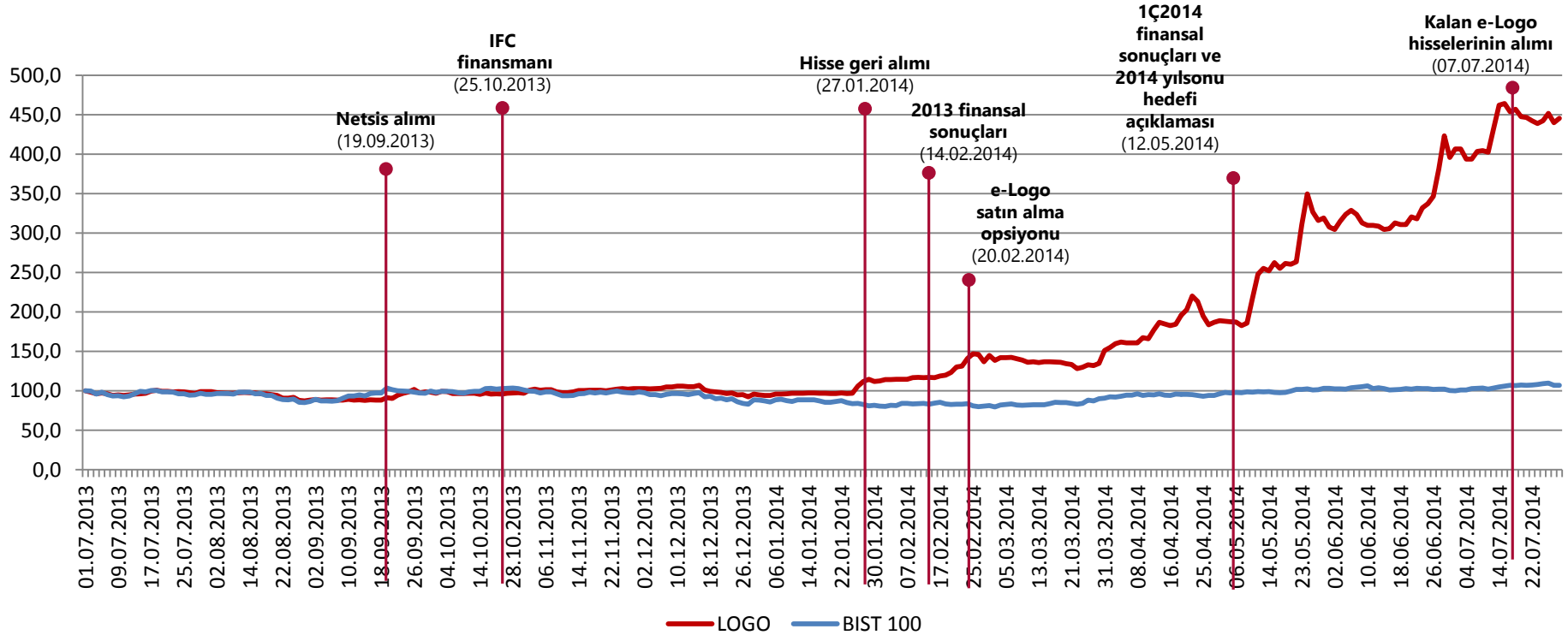
	2013	1YY14	Δ
Nakit ve nakit benzerleri	19.5	32.4	66%
Ticari alacaklar	52.8	43.1	-18%
Maddi Duran Varlıklar	13.6	13.9	2%
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	36.5	41.5	14%
Diğer Varlıklar	2.4	3.6	50%
Toplam Varlıklar	124.7	134.5	8%
Toplam Yükümlülükler	65.6	59.2	-10%
Toplam Özsermaye	59.1	75.3	27%
Toplam Yüküm. ve Özsermaye	124.7	134.5	8%
Özsermaye / Toplam Varlıklar	0,47	0,56	

Serbest Nakit Akışı(m TL)



- Güçlü nakit döngüsü: vergi muafiyeti, minimum sermaye yatırımı gereksinimi
- Güçlü sermaye yapısı
- Düşük borçluluk oranı, negatif net borç

Hisse Performansı



LOGO

BIST-100

Ortalama Fiyat



Ortalama Fiyat



Toplam piyasa değeri

TL

	LOGO	Ortalama Fiyat	BIST-100	Ortalama Fiyat
L1M	20.47	%12	80.609.65	%6
L3M	16.13	%46	78.753.07	%4
L6M	11.59	%290	72.867.87	%33
L1Y	8.13	%350	72.455.25	%12

Hisse fiyatı 2 Ağustos 2014	21.2
Dolaşımdaki hisse adedi	25 m
2 Ağustos fiyatı ile piyasa değeri	530 m

Karşılaştırma

		2014					2015		
Company	Country	Sales CAGR' 10-13	Mcap (US\$mn)	EV/Sales	EV/EBITDA	P/E	EV/Sales	EV/EBITDA	P/E
Totvs SA	BRAZIL	12.6%	3.041	4.12	16.06	26.86	3.66	14.25	23.63
SAGE	BRITAIN	2.5%	2.567	3.50	11.70	17.50	3.30	11.00	15.80
Microsoft Corp	US	7.6%	340.577	3.49	8.48	14.95	3.23	8.57	15.24
Oracle Corp	US	11.5%	187.897	4.69	9.39	15.68	4.56	9.15	14.51
Intuit Inc	US	7.0%	22.424	4.87	12.57	24.99	4.52	11.45	22.08
SAP AG	GERMANY	10.5%	93.368	4.04	11.43	16.79	3.93	11.22	16.53
Average		8.6%	108.31	4.12	11.61	19.46	3.87	10.10	17.97
LOGO	TURKEY	50.4%	240.91	4.47	10.74	15.34			

Source: Bloomberg

İçindekiler

LOGO Hakkında

Kurumsal Değerlendirme

Finansal Sonuçlar

Beklentiler



Beklentiler

- Gelir artışında çift haneli büyüme oranlarınının devam etmesi
- Gelir artışını destekleyici faktörler: ekonomik büyüme, penetrasyon oranları, düzenleyici ortamın desteği, yeni satın almalar
- Satın almalar sonrası entegrasyon ve ölçek ekonomisi sonucunda marjlarda artış beklentisi
- Satın alma iştahı ve optimum sermaye yapısına göre belirlenecek bir kar payı politikası
- Nakit yönetimi: Kısa vadeli nakit ihtiyacını karşılamak üzere yeterli miktarda nakit ve kredi imkanları

Yatırım Yapmak için Başlıca Nedenler



1

Türkiye'nin makro büyümesinin yanı sıra sektör dinamiklerine dayalı büyüme: KOBİ'lerin büyümesi ve düşük EAS penetrasyon oranları

2

Cazip sektör dinamikleri

3

Sürdürülebilir rekabet avantajı

4

KOBİ'lere özel iş çözümleri

5

Kalıcı gelir tabanı, devamlılığı olan ürünler ve düşük müşteri kayıp oranı

6

Bakım ve hizmetler yoluyla artan tekrarlanan gelir oranı

7

Güçlü marjlar ve nakit yaratma potansiyeli

8

Eklenebilecek yeni fırsatlar sunan kanıtlanmış genişleme stratejisi

9

BPO, Mobility ve SaaS gibi küresel trendlerde geniş fırsatlar

10

En iyi kalitede yönetim ekibi ve kurumsal yönetim yapısı