



Türkiye'nin Teknoloji Markası

2013 Dokuz Aylık Yatırımcı Sunumu

M. Buğra Koyuncu
İcra Kurulu Başkanı

Gülnur Anlaş
İcra Kurulu Başkan Yardımcısı,
Hukuk ve Mali İşler

11 Kasım 2013

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.

- Özet Veriler
- Kurumsal ve Operasyonel Değerlendirme
- Finansal Sonuçlar
- Ekler

Özet Veriler

milyon TL

	2013 Yıl Sonu Hedefi	2013 Dokuz Aylık
Satışlar	60	38,2
FAVÖK	19	15,5
Net Kar	16	10,9

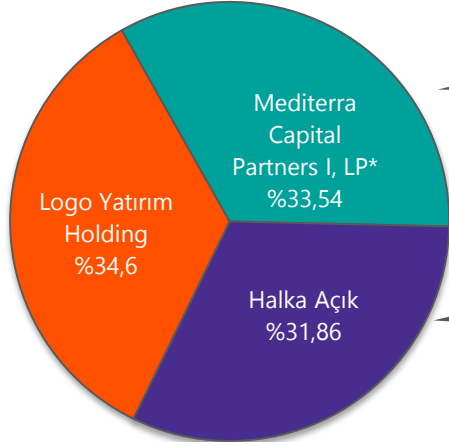
Yorumlar

- 15 çeyrektir süren çift haneli büyüme hızı
- Artan periyodik satışlar ile güçlenen satış yapısı
- Etkin AR-GE ve satış- pazarlama faaliyetlerinde artış
- Faaliyet giderlerinde kontrollü artış

- Çift haneli FAVÖK büyümesi
- Satışlardaki büyüme ve faaliyet etkinliği ile desteklenen FAVÖK büyümesi

- %42'lik güçlü net kar büyümesi
- Net kar marjında artış

Kurumsal ve Operasyonel Değerlendirme



*EAS S.A.R.L v.d.

Mediterra Capital Partners I, LP'nin %100 sahibi olduğu EAS Solutions S.A.R.L'nin katılımı ile sağlanan daha güçlü sermaye yapısı

3. hisse geri alım programı 27 Eylül 2013 tarihinde tamamlandı. Program dahilinde çıkarılmış sermayemizin %1,9'una karşılık gelen hisseyi 2,1 milyon TL karşılığında satın aldık.

Kurumsal değerlendirme



Operasyonel değerlendirme

Yeni pazarlarda ürün ve dağıtım kanallarına yatırımla yurtdışındaki genişlememizi devam ettirdik.

2013'ün ilk dokuz ayında operasyonlarımızı 41 ülkeye ulaştırdık.

Organik büyümemizi değer odaklı şirket satın almaları ile destekledik.

Netsis'in Logo Yazılım bünyesine katılması işlemi Eylül 2013'te sonuçlandı.

Finansallardaki etkisi 4. çeyrek ile görülmeye başlanacak olan Netsis'in satın alma süreci ile önümüzdeki dönemlerde pazar payında artış kaydetmeyi beklenmektedir.

3. eyrek ve Dönem Sonrası nemli Geliřmeler



IFC ile imzalanan kredi anlařması

- 25 Ekim 2013 tarihinde Dünya Bankası yelerinden Uluslararası Finans Kuruluřu IFC ile 20 milyon tutarında 5 yıl vadeli kredi anlaşması imzalandı.
- Kredi kapsamında IFC Mediterra Capital'in LOGO yatırımına da 2 milyon Euro sermaye yatırımı yaptı.
- Alınan bu kredinin, LOGO'nun önümüzdeki 5 yıl içerisindeki büyüme planlarında ve ürün geliştirmesi çerçevesinde yapacağı yatırımlarda kullanılması planlanmaktadır.

Netsis hisse devrinin tamamlanması

- Hisse devri 19 Eylül 2013 tarihinde tamamlandı.
- 117.500 adet hisse birim değeri 210,21 TL'den satın alındı, toplam 24,7 milyon TL dendi.
- Sektörün ikinci büyük yerel firmasını bünyesine katmasıyla LOGO'nun pazar payında artış beklenmektedir

NETSİS



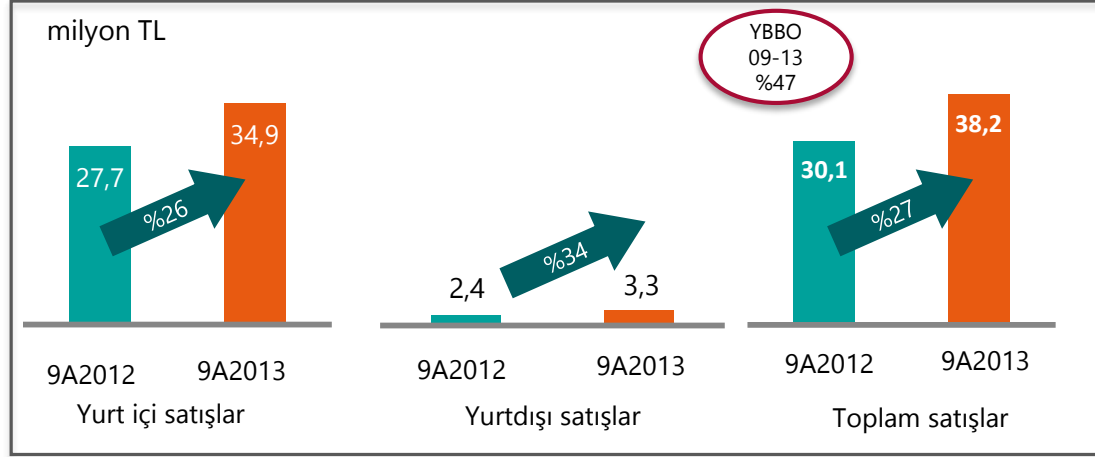
Dördüncü hisse geri alım programının başlatılması

Euro Cloud tarafından düzenlenen Bulut dlleri

- Uygulama yazılımları Pazar lideri LOGO Türkiye'de 3 ödül birden aldı
- Netlite zm "En İyi Bulut Hizmeti" 1.lik, Diva zm 2.lik ödülüne layık görüldü.
- Diva, DeLonghi projesiyle de "Bulut Servisi Müřterisi" kategorisinde 1.lik ödülünün sahibi oldu.
- Diva, Avrupa'daki finale Türkiye'den aday gösterilen tek çözüm oldu



Satış gelirlerinde güçlü büyüme



Yeni satış modeli oluşturulması

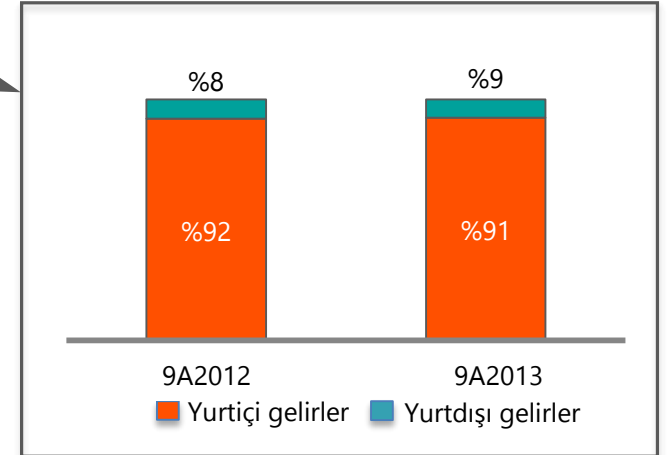
Satış kanallarının geliştirilmesi ile birlikte satış ve pazarlama faaliyetlerinde artan etkinlik

Başarılı araştırma ve geliştirme faaliyetleri sonucu artan verimlilik

Satış gelirlerinde devam eden çift haneli büyüme hızı

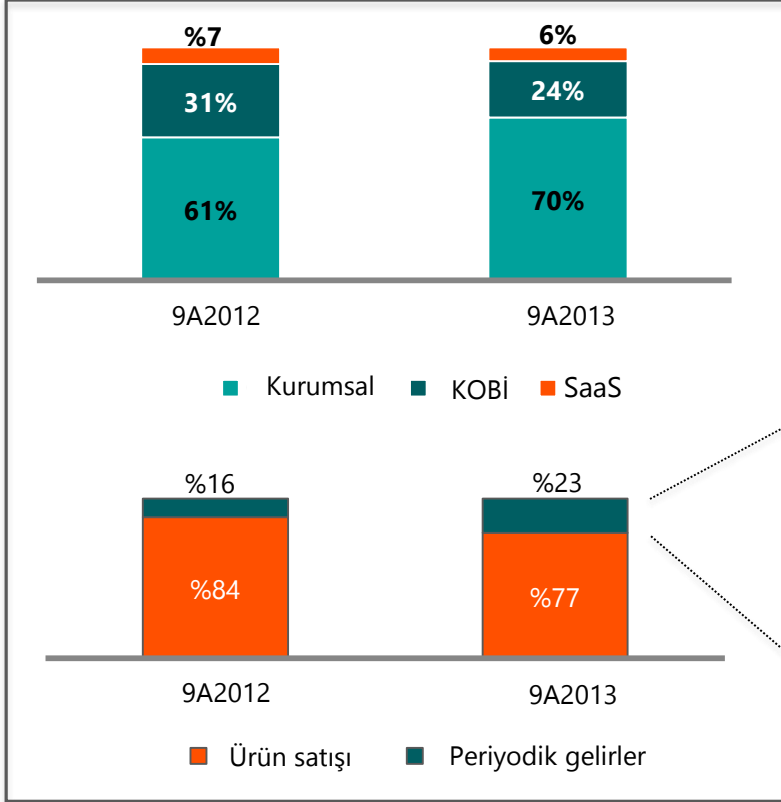
Yılın üçüncü çeyreğinde satış gelirleri %67 artış kaydederek 14,2 milyon TL'ye ulaştı.

Toplam satışların %9'unu oluşturan yurtdışı pazarlarda devam eden büyüme

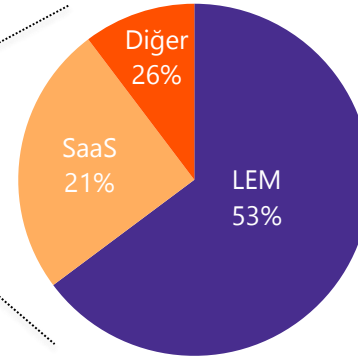


Finansal Sonuçlar

Kurumsal satışlar ve periyodik gelir sağlayan hizmetlerin payında artış



KOBİ segmentinde piyasa liderliğini sürdürürken, Kurumsal müşteri sayısında %57 ve SaaS müşteri sayısında %15 artış sağlandı

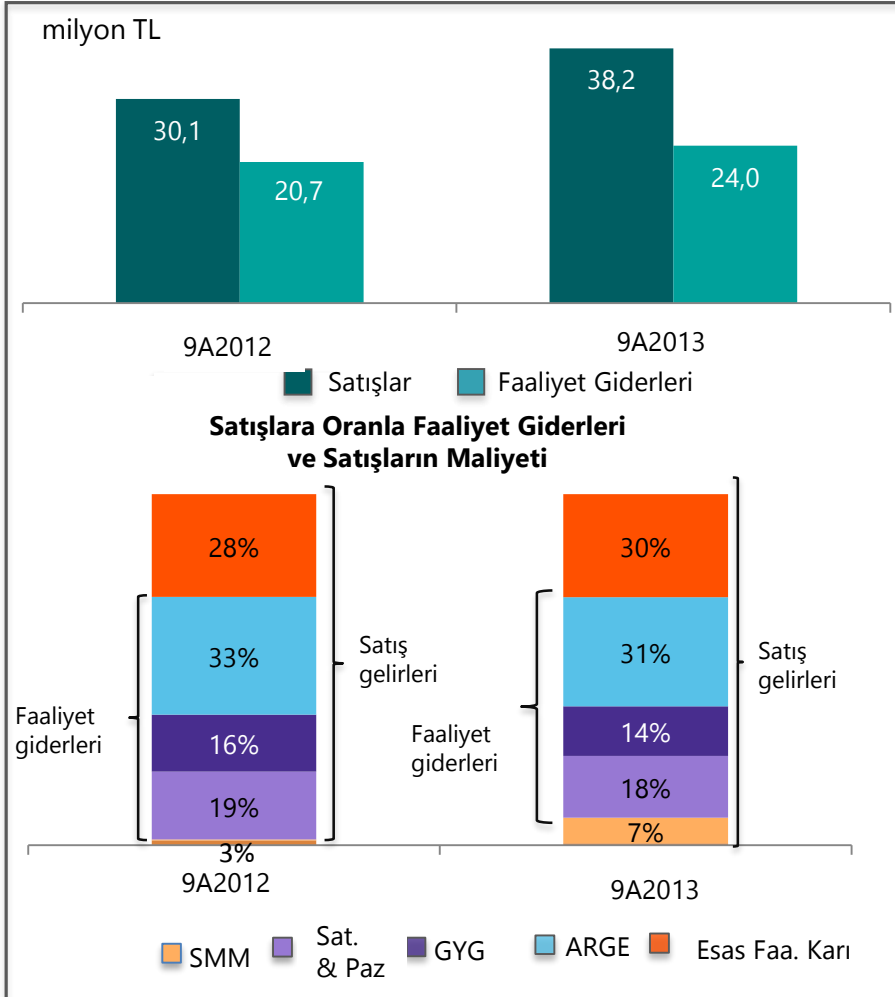


LEM (Logo Enterprise Membership) programı ile yüksek müşteri sadakati ve istikrarlı gelir

Periyodik satışların toplam satışlar içerisindeki payı %16'dan %23'e yükseldi

Türkiye'nin ilk SaaS çözümü Diva ile bulut teknolojisi pazarında güçlü pozisyon

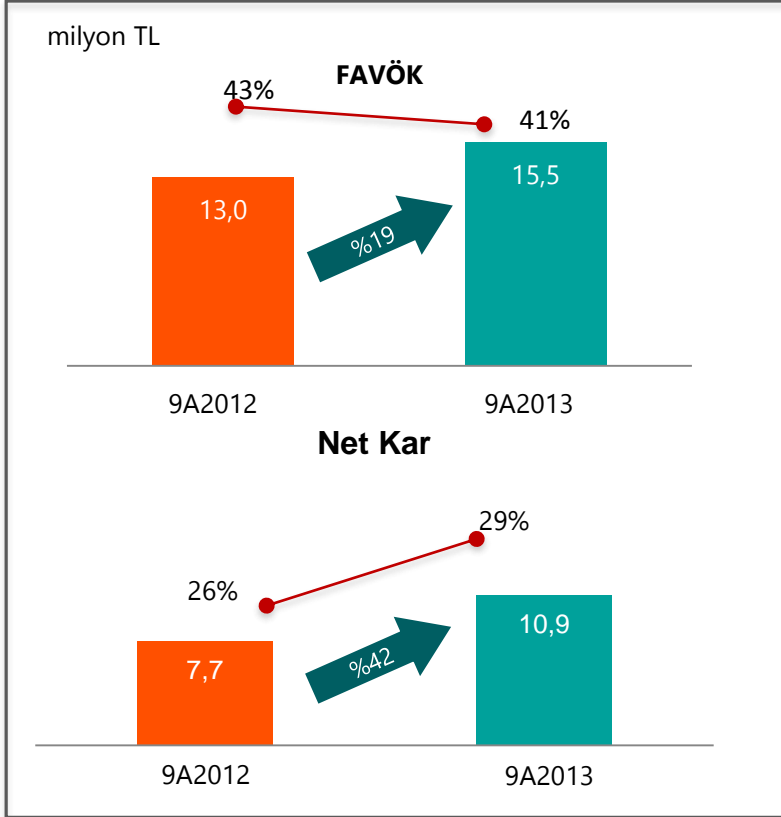
Faaliyet giderlerinde devam eden kontrollü büyüme



Faaliyet giderlerindeki kontrollü artış ve operasyonel etkinlik nedeniyle faaliyet giderlerinin satışlara oranında azalma
Faaliyet karlılığında devam eden artış

İnovasyon odaklı yatırımlara bağlı olarak AR-GE giderlerinde %18 artış
Satışlardaki güçlü büyümeye bağlı olarak faaliyet giderlerinin toplam satışlara oranında sağlanan düşüş
Faaliyet giderlerinin satışlara oranı geçen yılın aynı dönemine kıyasla %69'dan %63'e geriledi
Toplam faaliyet giderlerindeki %16'lık artışa rağmen Genel Yönetim giderlerinin payı yüzdesel bazda geriledi

FAVÖK ve net karda güçlü büyüme



Satış gelirlerindeki çift haneli artış ve faaliyet giderlerinde kontrollü büyümeye dayalı çift haneli FAVÖK artışı

FAVÖK marjı, amortisman ve itfa giderlerindeki düşüşe bağlı olarak yıllık bazda 200 puan gerileyerek %41 seviyesinde gerçekleşirken FAVÖK %19 artış göstererek 15,5 seviyesine ulaştı.

Geçen yılın yüksek karlılığı üzerinde gerçekleşen %42'lik net kar artışı

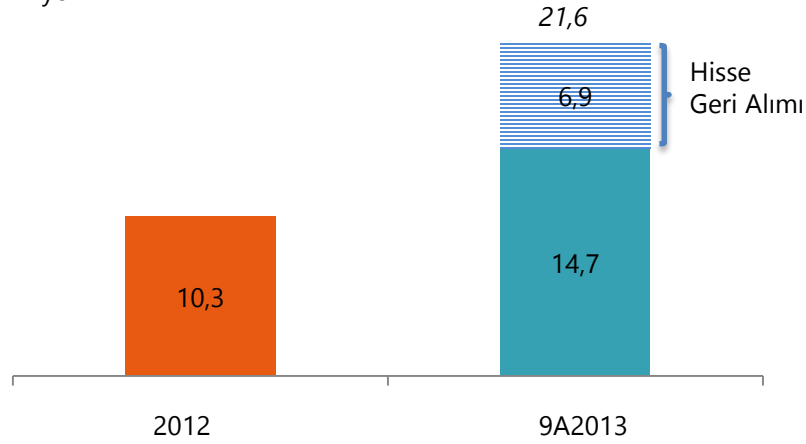
Net kar marjı yıllık bazda 300 baz puan artarak %29'a ulaştı.

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

Güçlü likidite pozisyonu

Nakit ve Nakit Benzerleri ile Fin. Yatırımlar

milyon TL



milyon TL	9A2012	9A2013
Dönem başı nakit	5,1	9,8
İşletme faaliyetlerinden sağlanan net nakit	10,9	11,8
Yatırım faaliyetlerinde kullanılan net nakit	-4,6	-28,4
Finansal faaliyetlerden sağlanan nakit	-3,9	21,4
Dönem sonu nakit	9,8	14,6

Güçlü likidite ile sağlanan daha sağlam net nakit pozisyonu

2012 yılına göre iki kattan fazla artan net nakit pozisyonu, hisse geri alım programı nedeniyle finansal sonuçlara aynı ölçüde yansımamakta

milyon TL	2012	9A2013
Toplam borç	5,2	25,1
Nakit ve nakit benzerleri & Fin. Yat.	10,3	14,7
Hisse geri alımı için ödenen nakit	-	6,9
Net nakit pozisyonu (hisse alım sonrası)	5,1	-10,4
Net nakit pozisyonu (hisse alımı hariç)	5,1	-3,5

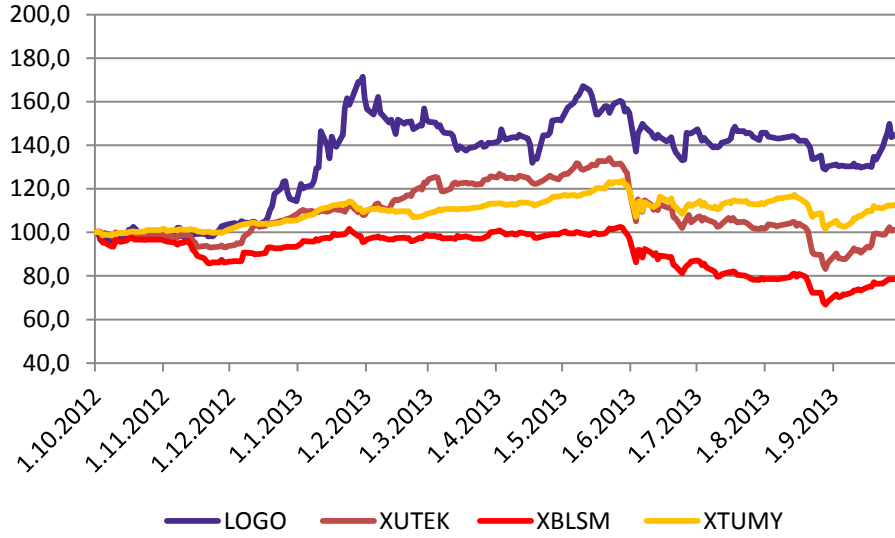
Ek 1 – Gelir Tablosu

	9A2013	%	9A2012	%	%Δ
Satış Gelirleri	38,2	100%	30,1	100%	27%
Brüt Kar	35,4	93%	29,3	97%	21%
Faaliyet giderleri	-24,0	-63%	-20,7	-69%	16%
Satış pazarlama giderleri	-6,7	-18%	-5,8	-19%	16%
Genel yönetim giderleri	-5,4	-14%	-4,9	-16%	10%
Ar-Ge	-11,9	-31%	-10,1	-34%	18%
Diğer gelir	1,3	3%	0,7	2%	86%
Diğer gider	-1,1	-3%	-0,3	-1%	267%
Esas faaliyet karı	11,7	31%	9,0	30%	30%
Amortisman	4,0	10%	4,4	15%	-9%
FAVÖK	15,5	41%	13,0	43%	19%
FAVÖK marjı	40.6%		43.1%		
Net Kar	10,9	29%	7,7	26%	42%

Ek 2 - Bilanço

	9A2013	2012	%Δ
Dönen varlıklar	50,7	31,1	63%
Nakit ve Nakit benzeri & Fin. Yat.	14,7	10,3	43%
Maddi duran varlıklar	13,8	13,5	2%
Maddi olmayan varlıklar	27,7	15,8	75%
Toplam varlıklar	98,6	62,9	57%
Toplam kaynaklar	52,2	20,4	
Net Borç	10,4	-5,1	
Toplam özkaynaklar	46,4	42,5	9%
İşletme sermayesi	5,4	17,1	-68%
Cari oran	1,12	2,22	
Toplam özkaynaklar/Toplam varlıklar	0,47	0,68	

Ek-3: Hisse Performansı



TL	LOGO	XUTEK	XBLSM	XTUMY
Min.	3,09	21.560,00	8.143,59	70.599,22
Maks.	5,54	34.777,86	12.500,60	88.717,35
Ort.	4,34	28.259,98	11.090,60	78.583,81