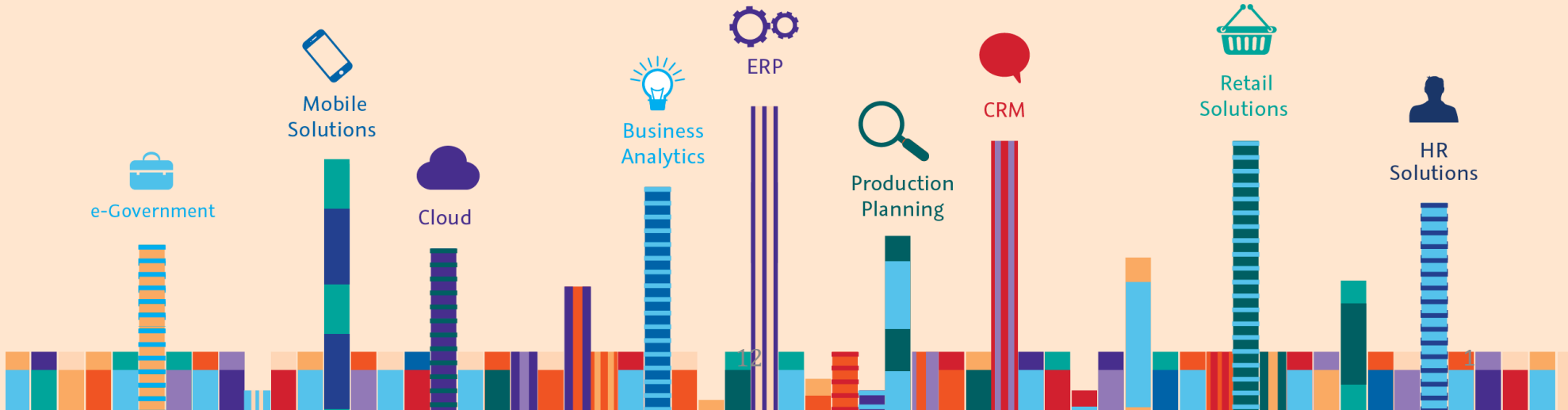


LOGO BUSINESS SOLUTIONS



2014 Yılı Değerlendirmesi

16 Şubat, 2015

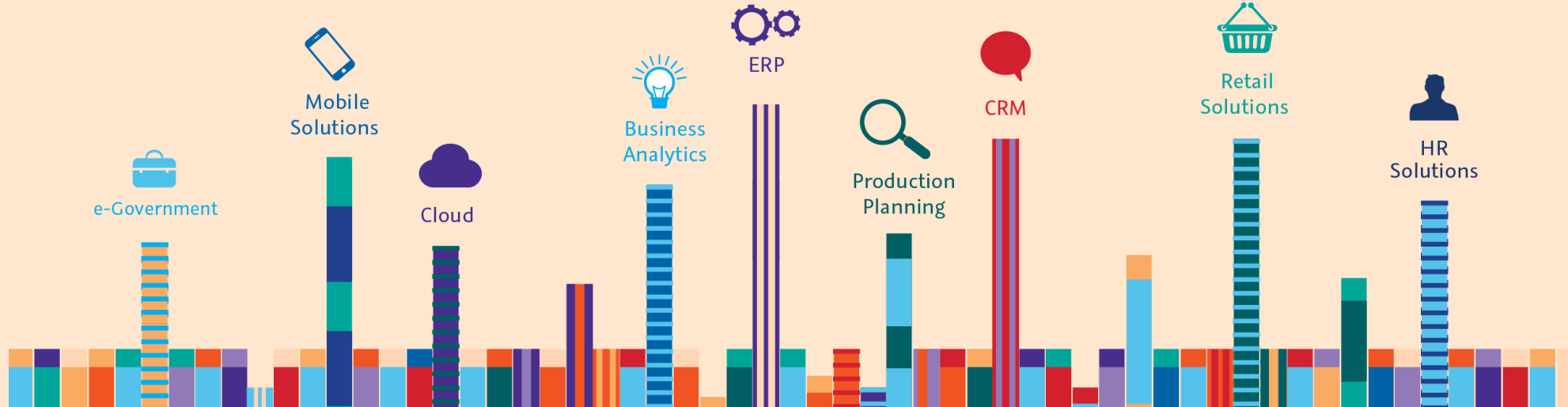


Bu sunum, LOGO Yazılım Sanayi ve Ticaret A.Ş (“**LOGO**” veya “**Şirket**”) hakkında bilgi ve finansal tabloların analizinin yanı sıra, Şirket yönetiminin gelecekte gerçekleşmesini öngördüğü olaylar doğrultusunda, ileriye yönelik beklentilerini içeren görüşlerini de yansıtmaktadır. Verilen bilgilerin 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, LOGO’nun yöneticileri veya çalışanları veya diğer ilgili şahıslar, bu sunumdaki bilgilerin kullanımı nedeniyle doğabilecek zararlardan sorumlu tutulamazlar.

İçindekiler

2014 Özeti

Finansal Sonuçlar



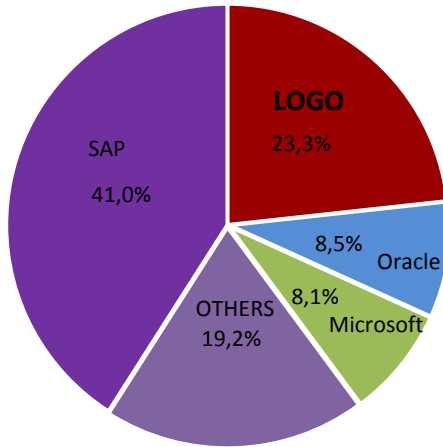
- Organik ve inorganik büyümeye bağlı güçlü gelir artışı sağlandı.
- Tekrar eden gelirlerin toplam içindeki payı %93 artışla %36'a ulaştı.
- Bulut gelirlerinde %39 artış sağlandı. Diva 4.000'den fazla firmada 7.500 noktada kullanımda.
- İhracat pazarlarında devam eden belirsizliğe rağmen yurtdışı satışlar bir önceki yıldaki seviyesini korudu.
- Faaliyet karlılığındaki artış devam etti.
- Hisse Başı Kazançta %43 arttı.
- Önde gelen CRM çözümleri sağlayıcısı Intermat ile hisselerinin muhtemel devri konusunda Niyet Mektubu imzalandı-hisse devri 2015 yılı başında gerçekleşti
- Şubat 2015'de e-Çözüm ile hisselerinin muhtemel devri konusunda Niyet Mektubu imzalandı
- Logo, yakaladığı ivmeyi 2015 yılında da kesintisiz sürdürmek için en uygun konumda bulunuyor.

Artan Pazar Payı ve Ürün Çeşitliliği



Artan Pazar Payı

- Sektör büyümesinin üstünde büyüyerek %17 artan pazar payı
- KOBİ'lerde pazar lideri, sektörde 2. büyük firma



Genişleyen Ürün Yelpazesi

- Ürün geliştirme ve katma değeri yüksek şirket alımlarıyla artan ürün çeşitliliği.
- Intermat CRM çözümleri ile 2015'de Logo'ya katıldı



Leading SaaS co retail after-sales service

ERP for the shipping industry

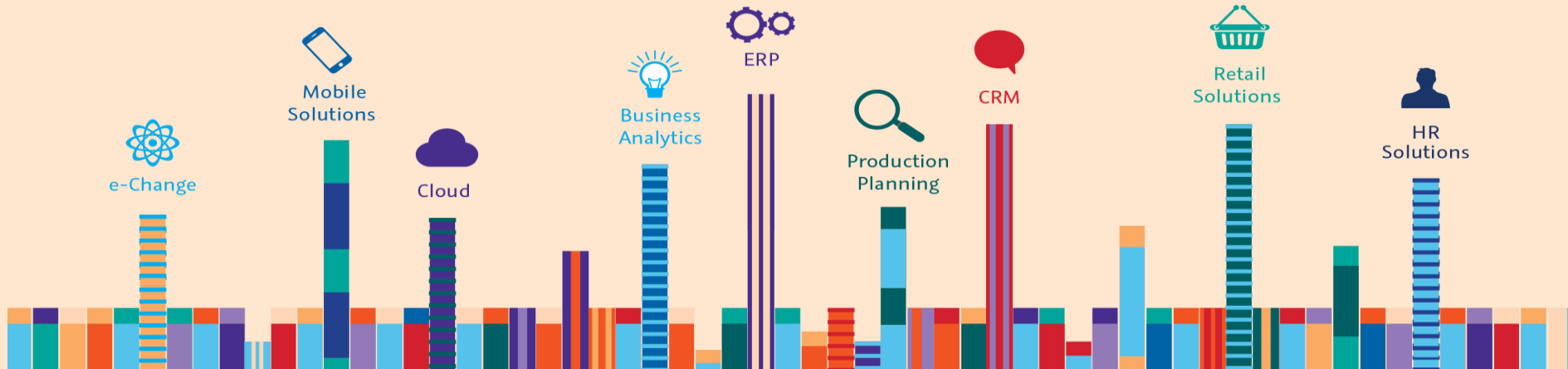
Business Analytics

Was Logo's major local competitor

e-invoice software & services

Content

2014 Özeti Finansal Sonuçlar

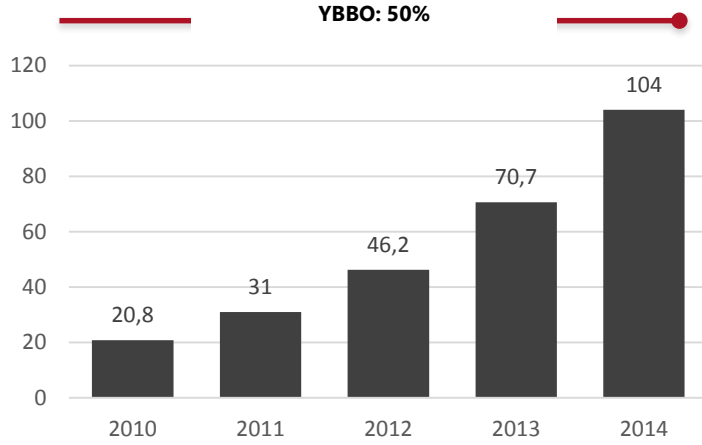


	4. Ç					12 A					H	
UFRS (m TL)	4.Ç 13	4. Ç 14	Δ	LFL13	LFL Δ	12A13	12A14	Δ	LFL 13	LFL 14	LFL Δ	12A 14
Satış Gelirleri	32,5	35,2	8%	33,9	4%	70,7	104,0	47%	85,9	105,4	23%	120
FAVÖK	11,6	8,7	-25%	11,4	-24%	27,1	39,6	46%	29,2	40,0	37%	50
FAVÖK %	36%	25%		34%		38%	38%		34%	38%		42%
Net Kar	6,1	8,5	39%	6,4	33%	19,4	27,7	43%	20,8	28,2	39%	35
Net Kar %	19%	24%		19%		27%	26%		24%	27%		29

- 3 ve 4ncü çeyreklerde ekonomide yaşanan yavaşlama beklenen gelir büyümesini olumsuz etkiledi.
- Satışlar hedef altında gerçekleşmekle birlikte satış geliri ve karlılık büyümeleri yüksek iki haneli büyüme oranlarına ulaştı.
- Netsis ve e-Logo mali tablolarına 2013 ve 2014 yıllarında tüm yıl dahil olsaydı satış geliri ve karlılıktaki büyüme yine yüksek iki haneli büyüme oranlarına ulaşırdı.

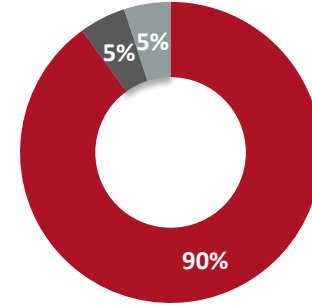
Gelirlerde parasal değer ve kalite artışı

Son Beş Yılda Satış Performansı (m TL)

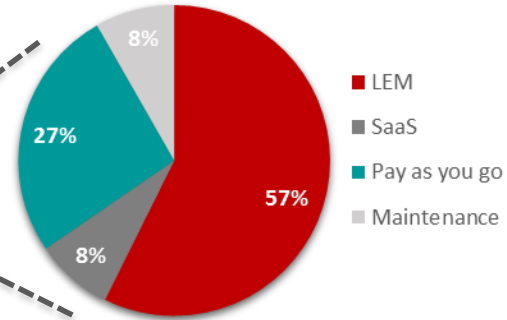
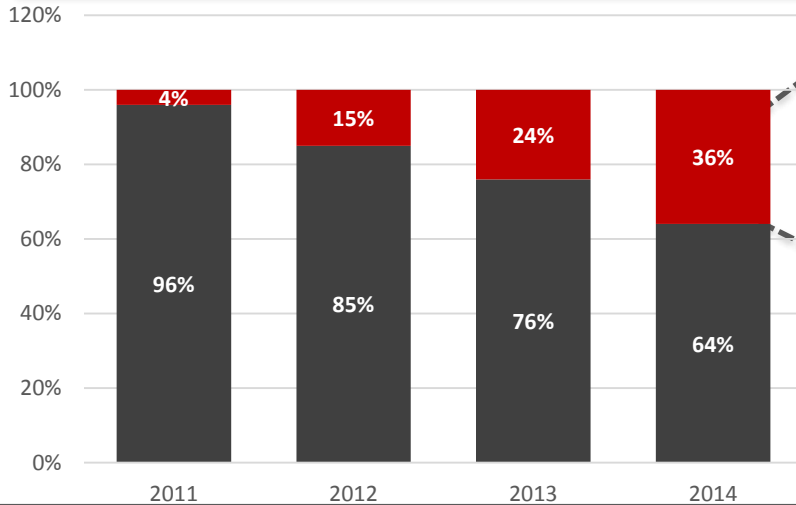


Satışların Dağılımı

■ Yerinde satış ■ Yazılım hizmetleri ■ Diğer hizmetler



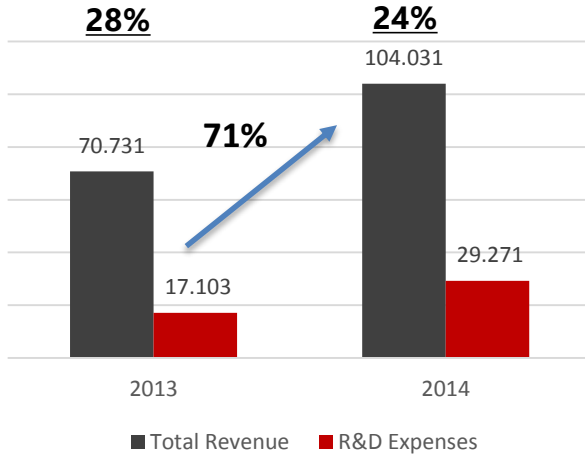
Tekrar Eden Gelirler



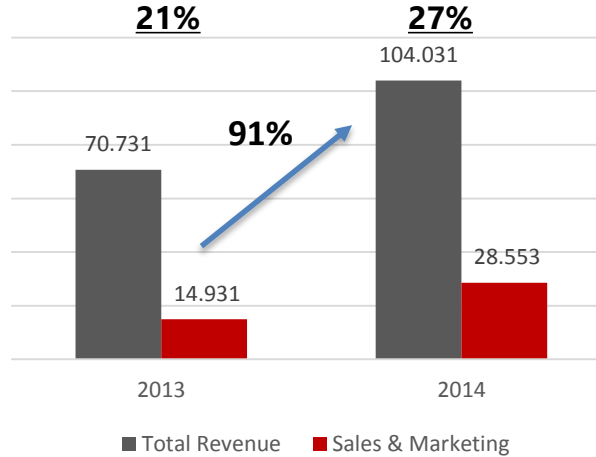
- KOBİ segmentindeki liderlikle birlikte kurumsal segmentin satışlarda en büyük paya sahip olması gelir istikrarı sağlamakta.
- Tekrar eden gelirler sürekli artış göstermekte.

Kontrollü gider artışı

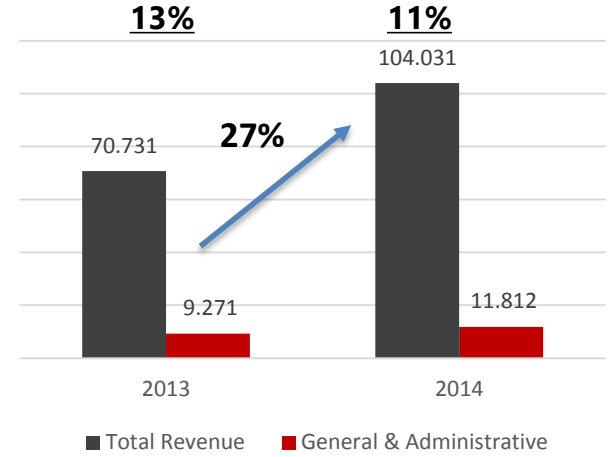
Ar-Ge (000 TL) Satışlardaki Payı(%)



S&P (000 TL) Satışlardaki Payı (%)



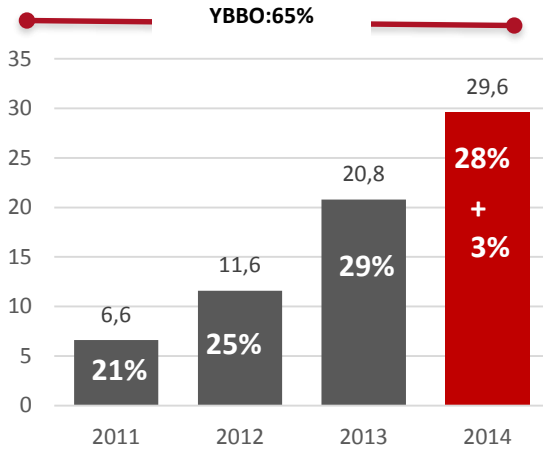
G&Y (000 TL) Satışlardaki Payı (%)



- AR-GE'de artış devam etti.
- LOGO'nun, başarılı AR-GE faaliyetleri sayesinde yeni ürün sunumları gerçekleştirildi.
- 2013 ve 2014 yıllarında toplam gelirlerin %30'u son iki yılda geliştirilen ürün ve hizmetlerden sağlandı.
- Başarılı satış kanalı geliştirme faaliyetleri Netsis ile geliştirilen sinerjiyle devam etti.
- Marka imajına yönelik daha yüksek seviyede pazarlama harcaması
- Genel Yönetim Giderlerinin satışlar içindeki payı etkinlik odaklı çalışmalar sayesinde gerilemeye devam etti.
- Share of G&A expenses in the sales revenue declined with increasing efficiency

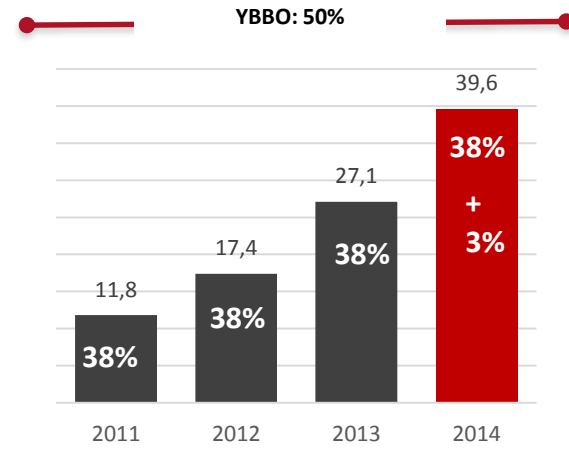
Satışların üstünde karlılık büyümesi

Faaliyet Karı (m TL)



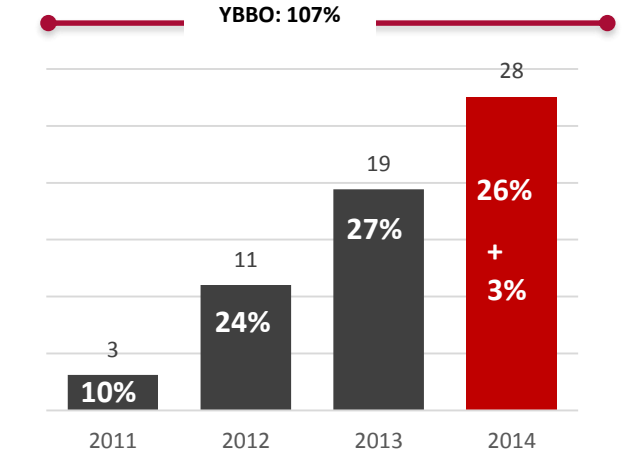
FK: Brüt Kar – SPG - GYG - AR-GE

FAVÖK (m TL)



FAVÖK: Brüt Kar – SPG - GYG - AR-GE + Amortisman

Net Kar (m TL)



- Etkinlik odaklı stratejimiz sayesinde Faaliyet Karı ve FAVÖK'te sürdürülebilir büyüme elde ettik
- Tek defalık yapılandırma maliyetlerine rağmen yüksek karlılık oranlarına ulaşıldı. **(kar marjına etkisi yaklaşık %3)**

Güçlü sermaye ve özkaynak karlılığı



Bilanço Özeti(m TL)

	2013	2014	Δ
Nakit ve nakit benz.	19,3	48,7	152%
Ticari Alacaklar	52,8	53,7	2%
Maddi Varlıklar	13,6	15,1	11%
Maddi olmayan varlıklar	36,5	43,6	20%
Diğer Varlıklar	2,5	5,0	100%
Toplam Varlıklar	124,7	166,1	33%
Toplam Yükümlülükler	65,6	78,5	20%
Toplam Özkaynaklar	59,1	87,6	48%
Total Borçlar ve Özkaynaklar	124,7	166,1	33%

Bilanço Rasyoları

	2013	2014
Özkaynaklar / Toplam Varlıklar	0,47	0,53
Cari Oran	1,88	1,79
Net Kar / Özkaynaklar (Ortalama)	33%	32%
Hisse başı kazanç	0,771	1,102

- Özkaynak oranları, kaynakların etkin kullanımı sayesinde güçlü karlılık büyümesi sağlandığı göstermekte.
- Ortalama özkaynağa göre hesaplanan özkaynak karlılığı, son dönemdeki organik büyümeye ek olarak, LOGO'nun organik faaliyetleri ile büyüme yaratma gücünü ortaya koymakta.

Güçlü nakit dönüşümü ile yüksek likidite

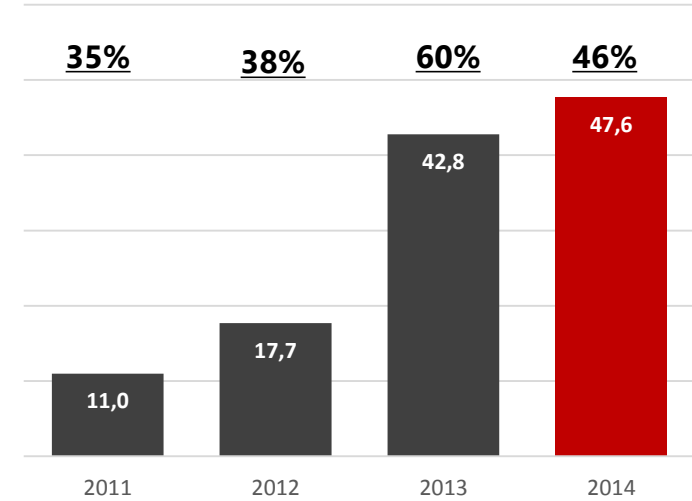
Nakit Akım Tablosu (m TL)

	2013	2014
Nakit ve Nakit Benzerleri (Dönem Başı)	9,8	19,3
İşletme Faaliyetlerinden Nakit Akışları	21,4	55,9
(-) Yatırım Faaliyetlerinden Kaynaklanan Nakit Akışları	-31,9	-22,2
Finansman Faaliyetlerinden Nakit Akışları	19,9	-4,3
Nakit ve Nakit Benzerleri (Dönem Sonu)	19,3	48,6
	2013	2014
Total Borç*	24,1	23,2
Nakit ve Nakit Benzerleri ve Finansal Yatırımlar	19,5	48,7
Net Nakit (NN) / Net Borç (NB) Durumu	NB 4,6	NN 25,5

Toplam Borç: KV Borçlanmalar + UV Borçlanmaların KV bölümü + UV Borçlanmalar

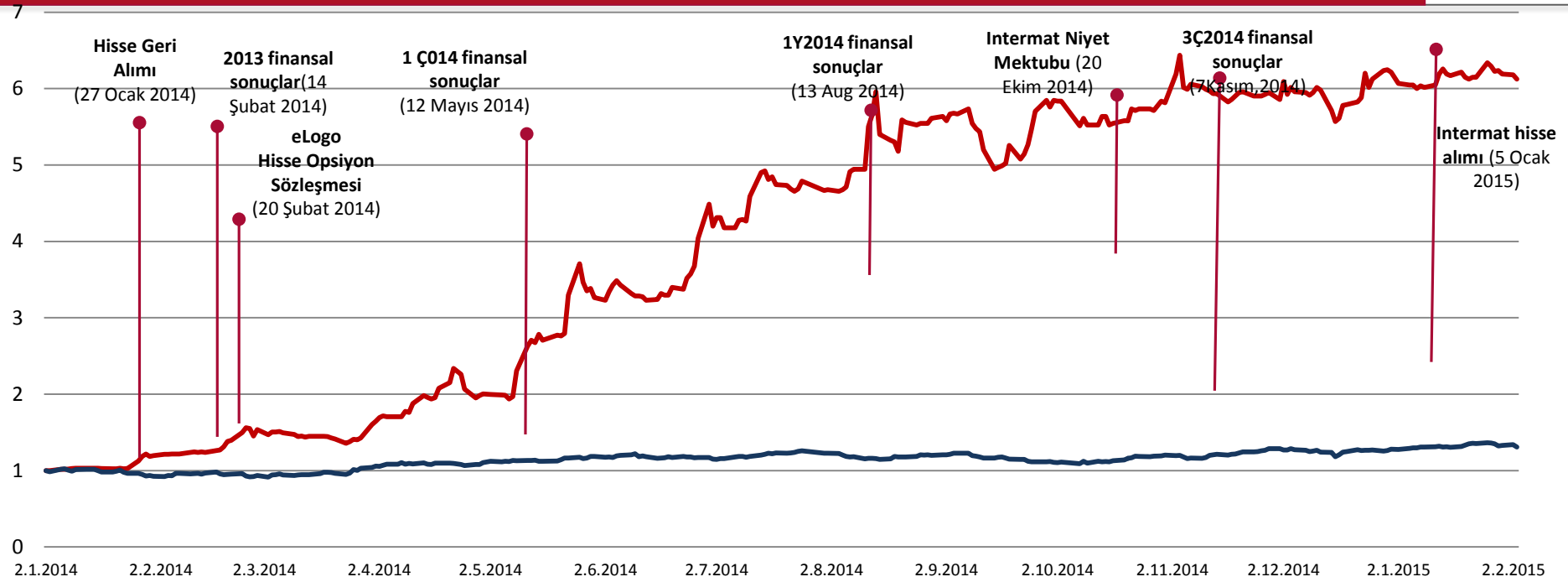
- Güçlü nakit döngüsü
- Vergi muafiyeti
- Minimum yatırım ihtiyacı
- İşletme sermayesinin satışlara oranındaki iyileşme etkin nakit yönetimi politikası ve konsolidasyon nedeniyledir
- Ticari alacaklarının çoğunluğu kredi kartı alacaklarından oluşmaktadır.

İşletme Sermayesi(m TL) (Gelirlere Oranı%)



İşletme Sermayesi: Ticari Alacaklar + Stoklar – Ticari Borçlar

Hisse performansı



LOGO

BIST-100

— LOGO — XU100

Ortalama Fiyat

▲
Fiyat

Ortalama Fiyat

▲
Fiyat

Piyasa değeri (TRALOGOW91U2)

m TL

S1A	27,80	0%	87900,57	-3%
S3A	27,12	4%	85605,88	6%
S6A	26,15	15%	81868,75	12%
S1Y	19,44	400%	77845,38	33%

Hisse değeri @ 13 Şubat 2015	27,85
Pay adedi	25M
Piyasa değeri @13 Şubat 2015	696,25M

Logo Yatırımcı İlişkileri

T: +90 262 679 8000

E: investor@logo.com.tr

