

# datalab

Spremenite podatke v dobiček!

**Analyst day #1**  
**Julij 2008**

Andrej Mertelj, CEO  
Rok Perkovič, CFO  
Simon Mastnak, IR

## Pravno opozorilo

Podatki, ki jih uprava Datalaba predstavlja danes so preliminarni, nerevidirani podatki. Načrtovanje je bilo izvedeno v dobri veri, potrebno skrbnostjo in maksimalnim možnim upoštevanjem poslovnih okoliščin.

Do objave revidiranih podatkov uprava ne prevzema odgovornosti za pravilnost navedenih podatkov.

Za točnost podatkov iz tretjih virov ne odgovarjamo.

## Agenda

- ▣ Uvod - zakaj smo tu
- ▣ Produkt
- ▣ Trg, go-to-market, analize, potencial
- ▣ Finančni podatki, plan, guidance, valuacija
- ▣ Borzna kotacija, dokapitalizacija

## Zakaj smo tu...

- ▮ Zmanjšanje smrtnosti malih in srednjih podjetij zaradi slabe informacijske podpore in nepozornosti na performance podjetja.
- ▮ MSPjem moramo omogočiti dostop do informacijske tehnologije še do včeraj dosegljive le velikim podjetjem in pomagati podjetnikom pri optimizaciji njihovega poslovanja

# datalab

Spremenite podatke v dobiček!

**PANTHEON™ 5.5**

Andrej Mertelj, CEO

## Produkt: PANTHEON™

**Najbolj uporabljan SME ERP v regiji**  
**Implementacija: 7-90 dni, nizek TCO**

**Lokalizacije: .SI, .HR, .BA, .SR, .MN, .MK, .KO, .AL, .BG, .RO**

**Prevodi: .SI, .HR, .BA, .SR, .MN, .MK, .KO, .AL, .BG, .RO, .EU, .DE, .IT, .HU, .SK**

The screenshot displays the PANTHEON ERP software interface with several overlapping windows. The windows show various data entry and management screens for partners, including:

- Sifrani poslovni partnerjev** (Business Partner Identification): A window for identifying business partners.
- Sifrani poslovnih partnerov** (Business Partner Identification): Another window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A third window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A fourth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A fifth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A sixth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A seventh window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): An eighth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A ninth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A tenth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): An eleventh window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A twelfth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A thirteenth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A fourteenth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A fifteenth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A sixteenth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A seventeenth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): An eighteenth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A nineteenth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A twentieth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A twenty-first window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A twenty-second window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A twenty-third window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A twenty-fourth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A twenty-fifth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A twenty-sixth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A twenty-seventh window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A twenty-eighth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A twenty-ninth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A thirtieth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A thirty-first window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A thirty-second window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A thirty-third window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A thirty-fourth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A thirty-fifth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A thirty-sixth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A thirty-seventh window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A thirty-eighth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A thirty-ninth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A fortieth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A forty-first window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A forty-second window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A forty-third window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A forty-fourth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A forty-fifth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A forty-sixth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A forty-seventh window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A forty-eighth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A forty-ninth window for partner identification.
- Sifrani poslovni partneri** (Business Partner Identification): A fiftieth window for partner identification.

## PANTHEON 5.5

**Prodaja po klasifikacijah in regijah**

**Skupna prodaja po regijah**

**Kje so moje stranke**

**Izdelek predstavnika kupca**

Pos	Op	Ident	Naziv	EM	Količina	Cena	R 2	DDV	Za plačilo	Odstrepi	Koli	Neto koba	Brui
1		IDEMT	Naziv izdelka	K05	1.0000	15.0000	0,00	BZ	18.0000	0,0000	1	0,0000	

Skupaj: 15.0000    Vrednost: 18.0000    Za plačilo: 18.0000  
 Popust: 0,0000 %    0,00    DDV: 3.0000

## Nagrade



4 zaporedna leta ('99,'00,'01,'02):  
“Finalist – Najbolši programski izdelek”



Test winner  
PCChip HR 2005



Special award Diskobolus  
JISA, Beograd 2004

Oracle partner of the  
year 2007 EE&CIS





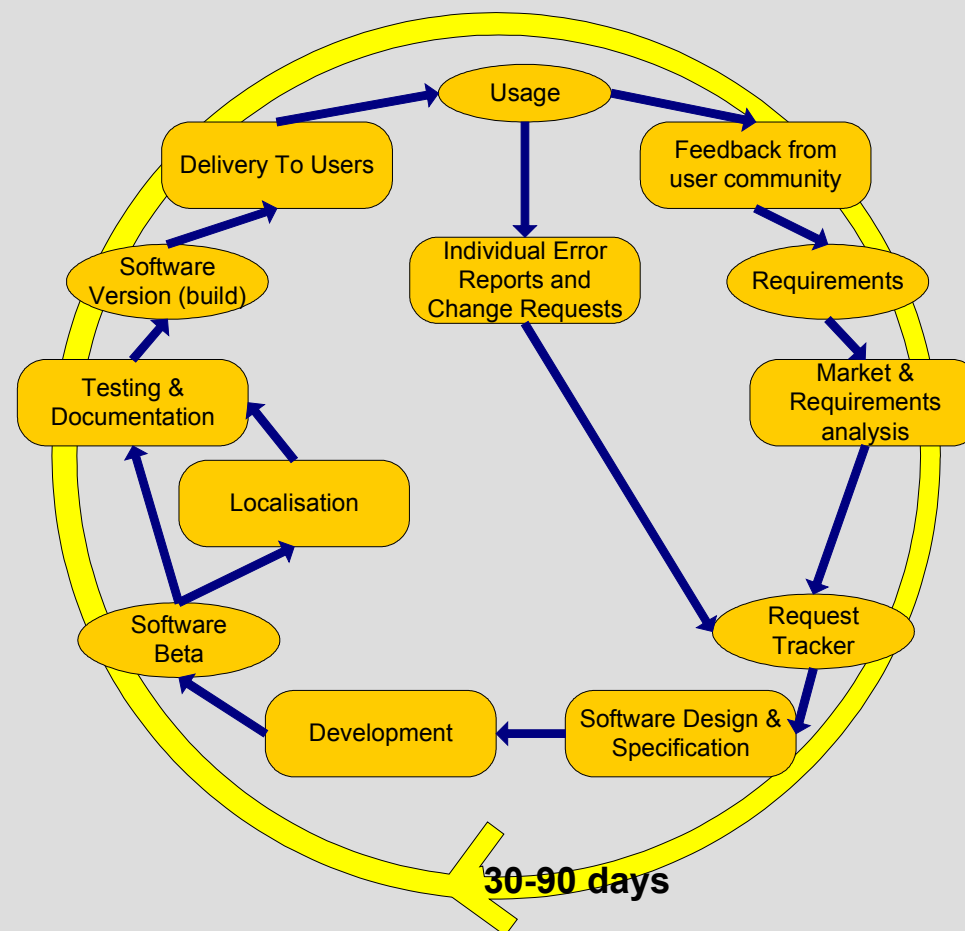
## Tehnologija

- ▮ >1,800,000 vrstic kode  
Delphi + SQL = true client/server
- ▮ 8000+ strani dokumentacija v vsakem jeziku
  - ▮ video navodila
  - ▮ “best practice” procesi
  - ▮ Izobraževanje & certificiranje
- ▮ Single source  
za vse platforme/države/verzije
- ▮ Odprta podatkovna struktura
  - ▮ objavljena in dana v public domain
  - ▮ nedovisna podjetja razvijajo  
add-on produkte&storitve
  - ▮ hitro rastoč ekosistem

Strežnik Odjemalec	MS SQL na Windows-ih	ORACLE na Linux-u
WinXP, Win2000, Win95/98/ME	✓	✓
Linux	✓	✓

## Razvojna filozofija

- ▣ Evolucijski razvoj - KAIZEN
  - ▣ Hitri časi novih verzij
  - ▣ 30-90 dni
- ▣ Brez orodij ne bi zmogli
  - ▣ Spremljanje zahtevkov
  - ▣ Repozitorij kode
  - ▣ Lokalizacijski sistemi
  - ▣ Kreiranje verzij
  - ▣ HelpDesk
  - ▣ Sistem za dokumentacijo
  - ▣ Podpora na daljavo
    - ▣ **prispevek k ekologiji!**
  - ▣ Avtomatsko testiranje (v implementaciji)



## Posebna področja pozornosti razvoja v prihodnje

- ▣ Uporabnost, produktivnost, intuitivnost
  - ▣ Zmanjšani strošek podpore
  - ▣ Uporabniki hitreje začnejo uporabljati PANTHEON
- ▣ Izboljšana podpora e-poslovanju
  - ▣ Tako med podjetji kot tudi z državo
  - ▣ Podpreti vse! Enostavno.
- ▣ Kazalniki (dashboard) in revolucija poslovne inteligence
  - ▣ OLAP za vsakega
  - ▣ svetovanje
  - ▣ ne le produktivnejši pisalni stroj - inteligenca
- ▣ Grafično planiranje proizvodnje
- ▣ Skupnosti (web 2.0)

**Želimo narediti najboljši SME ERP na svetu!**

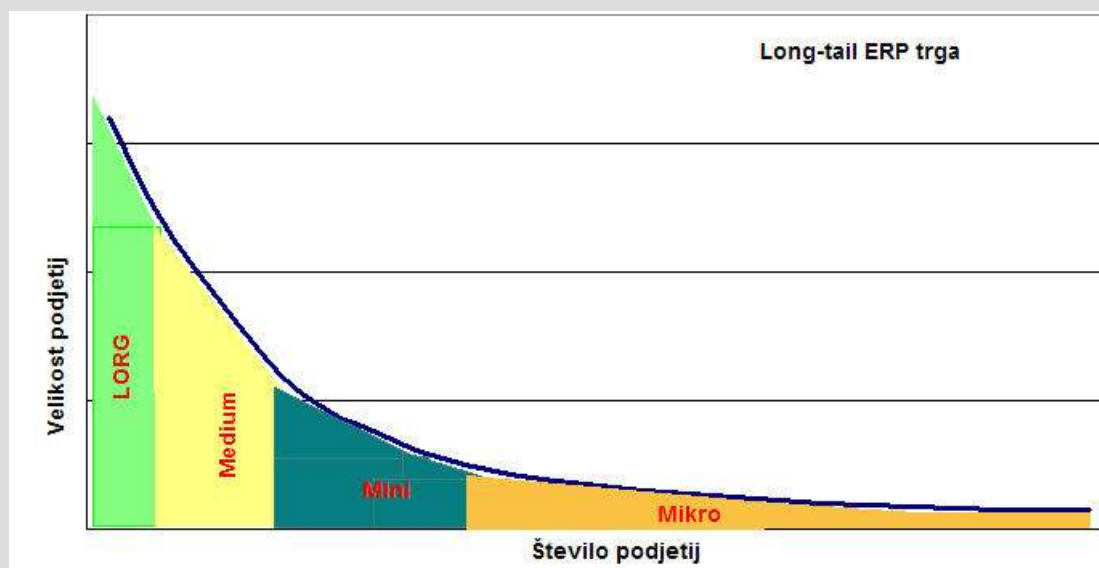
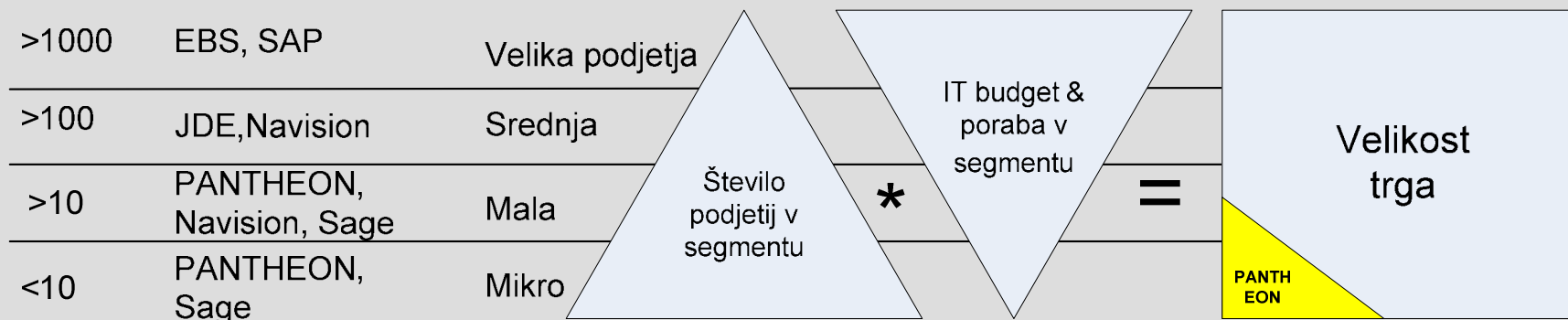
# datalab

Spremenite podatke v dobiček!

**Trg, go-to-market, analize, potencial**

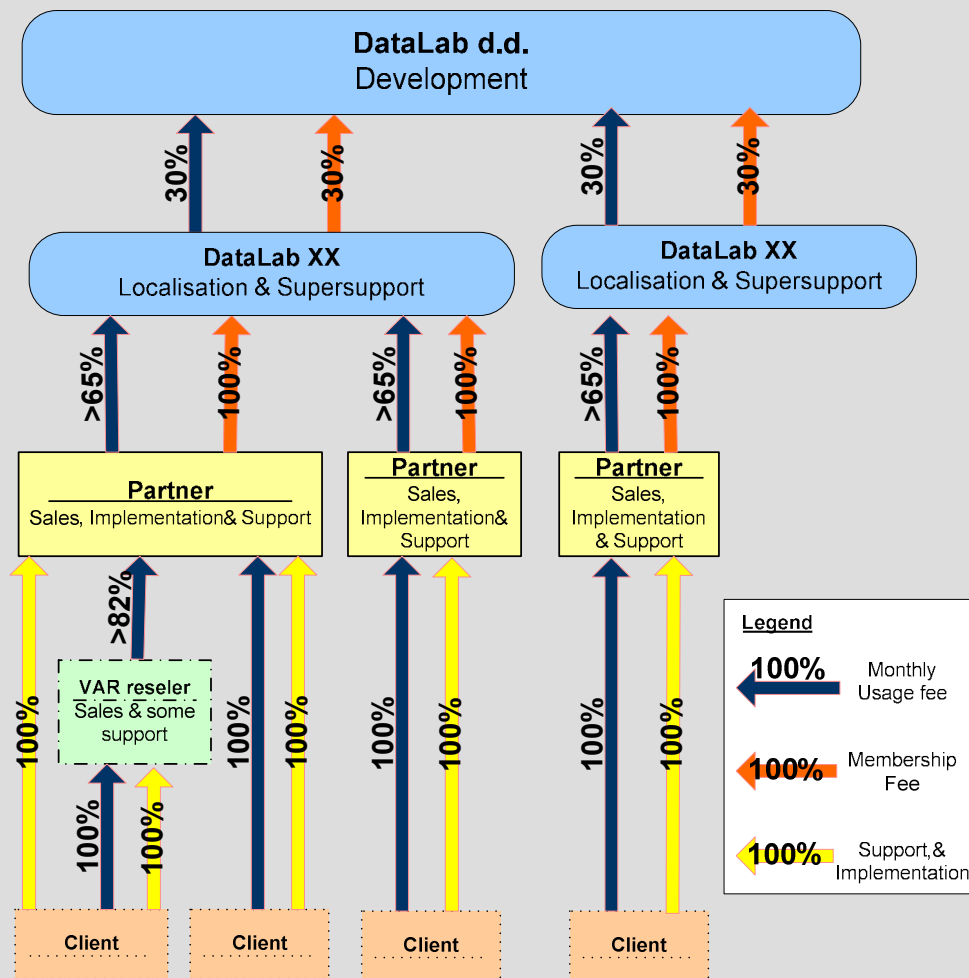
Andrej Mertelj, CEO

## Segmentacija ERP trga



## Kaj je Datalab?

- ▣ HQ (Datalab d.d.)
  - ▣ razvoj
  - ▣ strategija
  - ▣ management
- ▣ SUBI (hčerke v državi)
  - ▣ lokalizacije
  - ▣ razvoj partnerjev
  - ▣ marketing
- ▣ PARTNERJI
  - ▣ prodaja
  - ▣ implementacijaj
  - ▣ podpora
  - ▣ vertikale
  - ▣ hosting



## Partnerska organizacija

- ▣ 75 SIS (Sales, Implementation, Support) partnerjev  
Skrbijo za prodajo, implementacijo in vzdrževanje PANTHEON™-a pri uporabnikih
- ▣ 107 DEV (Development) partnerji  
Razvijajo dodatne aplikacije združljive s PANTHEON™-om
- ▣ 17 EDU (Education) partnerjev  
Šolske ustanove (srednje šole, fakultete, poklicne šole), ki uporabljajo PANTHEON™ v učnem procesu
- ▣ 2 DCTP (Datalab Certified Training Partner)  
Franšizne DataLab Akademije
- ▣ 443 ACC (Accounting) partnerjev  
Nudijo računovodske storitve na PANTHEON™-u

## Regionalna prezenca

- ▮ Trg
  - ▮ 67,000,000 ljudi
  - ▮ 970,000 podjetij
- ▮ PANTHEON uporablja
  - ▮ >4,600 podjetij
  - ▮ >14,000 uporabnikov
- ▮ Ena od največjih & najhitreje rastočih IT ekosistemov v regiji
  - ▮ > 100 zaposlenih v centrali & hčerkah
  - ▮ > 500 zaposlenih v partnerskih podjetjih





## Pregled tržne vrednosti & distribucije prihodkov 2007

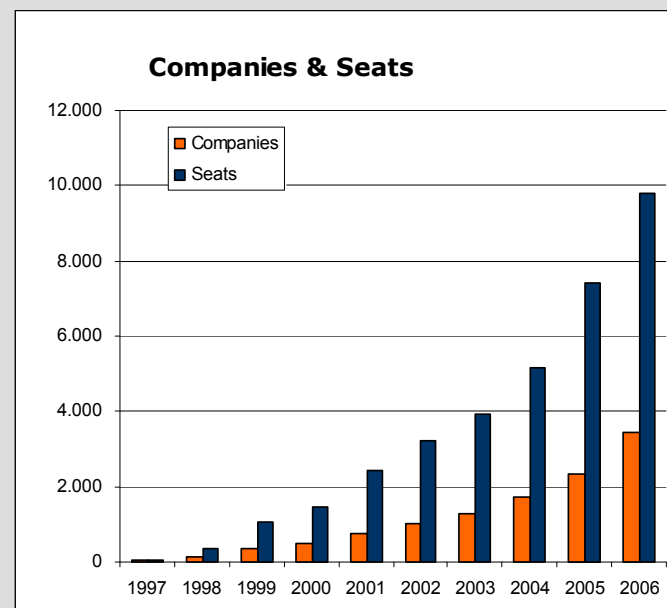
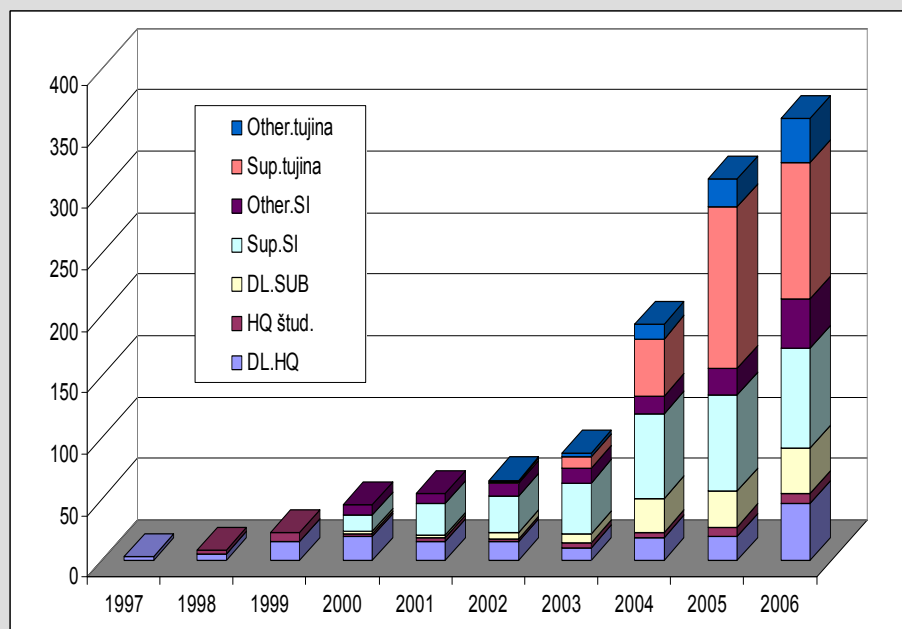
Poslovanje skupine Datalab in partnerjev v izbranih državah v koledarskem letu 2007 (v EUR)

Država	Prodane licence	Osveževalne pogodbe	Storitve - partnerji	Storitve - hčerinska podjetja	Skupno
SI	1.429.271	702.082	4.356.594	562.469	<b>7.050.416</b>
HR	265.065	73.881	923.766	11.625	<b>1.274.337</b>
BA	362.281	68.605	1.029.663	8.379	<b>1.468.928</b>
SR	522.026	131.151	1.384.145	10.954	<b>2.048.276</b>
					<b>11.841.957</b>

## Kaj pravijo tržni analitiki? - IDC 2005

Although still the top vendor, SAP's market share contracted slightly in 2005 primarily due to increased activity of the local and other players in the SME segment. Microsoft Dynamics placed second, while local vendor Datalab managed to jump to third spot, up four places from last year, mainly as a result of widespread and effective partner network set up in the previous years.

*IDC EAS Survey Slovenia 2005*



## In kaj danes? - IDC 2007

	Slovenia	Croatia	Bosnia	Serbia
Vseh instaliranih sistemov (vsi/DL/DL%)	8,046 / 1,915 23.8%	2,316 / 246 14.9%	še ni podatkov	
Novih prodanih v 2007 (vsi/DL/DL%)	871 / 450 <b>51.6%</b>	407 / 72 <b>17.9%</b>		
Promet v 2007 v M€ (vsi/DL/DL%)	18,5(?) / 2,13(?)	26,13(?) / 0,42(?)		
CAGR 2011	9,4% p.a.	11,9% p.a.		

## Tržni potencial

- ▣ 970,000 podjetij \* avg 1,000€ p.a. = cca 1 mrd € / leto
- ▣ V 10 letih: želimo najmanj 7% tržni delež na vsakem trgu
- ▣ Predvidena dinamika pridobivanja novih podjetij na trgih

<b>Trg</b>	<b>Število podjetij*</b>	<b>FY08</b>	<b>FY09</b>	<b>FY10</b>	<b>FY11</b>
<b>Skupaj</b>	<b>970.000</b>	<b>1.265</b>	<b>2.602</b>	<b>4.130</b>	<b>5.900</b>
<b>Slovenia</b>	<b>71.472</b>	449	648	758	877
<b>Croatia</b>	<b>100.000</b>	209	409	678	957
<b>Serbia</b>	<b>120.000</b>	319	439	698	877
<b>Kosovo &amp; Albania</b>	<b>22.000</b>	25	110	259	449
<b>Bosnia</b>	<b>48.000</b>	160	399	622	837
<b>Macedonia</b>	<b>30.000</b>	24	199	359	558
<b>Montenegro</b>	<b>17.000</b>	50	150	199	319
<b>Romania</b>	<b>300.310</b>	40	199	399	748
<b>Bulgaria</b>	<b>204.579</b>	40	199	359	598

\*vir Eurostat, vladni podatki držav

## Dosegljivost tržnega potenciala

- ▣ Preštetost = koliko podjetij z ERP sistemom ima evidentiran IDC
- ▣ Nevarnosti: eksekucija, sposobnost še izboljšati fast-implementation program, rast & rekrutacija partnerjev, pridobivanje kadra

<b>TRG</b>	Število podjetij	IDC Preštetost	% preštetosti	FY'11 plan	% trga FY'11
<b>Skupaj</b>	<i>970.000</i>	<b>10.681</b>	<b>1,10%</b>	<b>4.331</b>	<b>0,45%</b>
Slovenia	<i>71.472</i>	8.046	11,26%	758	1,06%
Croatia	<i>100.000</i>	2.316	2,32%	678	0,68%
Serbia	<i>120.000</i>	319	0,27%	698	0,58%
Kosovo & Albania	<i>22.000</i>	0	0,00%	259	1,18%
Bosnia	<i>48.000</i>	0	0,00%	622	1,30%
Macedonia	<i>30.000</i>	0	0,00%	359	1,20%
Montenegro	<i>17.000</i>	0	0,00%	199	1,17%
Romania	<i>300.310</i>	0	0,00%	399	0,13%
Bulgaria	<i>204.579</i>	0	0,00%	359	0,18%

## Potenciali poleg načrtovanega ...

- ▣ Če bomo nadpovprečno uspešni...
- ▣ Najprej vzhodna Evropa  
(nove članice EU  
+ kandidati)
- ▣ Nato: Rusija in druge EE države  
(Ukrajina, \*-stan ...)
- ▣ Zakaj?
  - ▣ Gospodarska rast tržišč
  - ▣ Nazasičena tržišča
  - ▣ Prepoznavnost .SI blagovnih znamk



# **datatalab**

Spremenite podatke v dobiček!

**Finančni podatki, plan, guidance, valuacija**

Rok Perkovič, CFO  
Andrej Mertelj, CEO

## Spremembe računovodskih politik

- ▮ sprememba poslovnega leta
- ▮ računovodenje Rent/Lease/Gov/Subscription pogodb
  - ▮ Prej
    - ▮ samo mesečna realizacija (sum računov za obroke)
    - ▮ neprimerljivost “običajne” prodaje z RLGS prodajo
    - ▮ Izvenbilančne evidence (povečanje inst.lic.baze, povečanje vrednosti pogodb)
    - ▮ licence+upgrade+financiranje = ena postavka, prihodki iz najemnin
  - ▮ Sedaj
    - ▮ licence pripoznavamo po 90 dneh od podpisa pogodbe (money-back)
    - ▮ kratkoročno/dolgoročno razmejeni prihodki & provizije (zmanjšanje prihodkov)
    - ▮ licence+upgrade = prihodki prodaje; financiranje = finančni prihodki
    - ▮ ni izvenbilančnih evidenc
    - ▮ povečalo prihodke & dobičke preteklih let, bodoče terjatve
- ▮ Narejeno tudi za PL'05,'06 in '07 - **lažja primerjava / brez polletja**



## Druge posebnosti računovodenja

### ▮ Konzervativno računovodstvo

- ▮ investicije kot takoj pripoznani stroški, ne nosimo čez neopredmetena
- ▮ razvoj kot takoj pripoznan strošek, ne nosimo čez neopredmetena
- ▮ ni razmejevanja investicij (npr. marketing, zasedanje tujih trgov)
- ▮ vložki v SUB-e knjiženi samo v vrednosti kapitala
- ▮ neopredmetena sredstva = kupljen tuj SW
- ▮ maksimalno visoke še dovoljene amortizacije (večina 50%)

### ▮ Intelektualna lastnina

- ▮ patentov nimamo / veliki stroški, neznan benefit
- ▮ copyright-i
- ▮ registracije blagovnih znamk DataLab, PANTHEON
  - ▮ na obstoječih in potencialnih teritorijih

## Kako smo planirali?

- ▣ AndrejM pokaže bizplan
  - ▣ razloži predpostavke (5min)
  - ▣ Hiter pregled držav
  - ▣ Kako se združujejo
  - ▣ Rast zaposlenih & stroškov
  - ▣ P&L

## Pregled preteklega in projekcija prihodnjega poslovanja – nekons.

Projekcija prihodnjega poslovanja	PL06	PL07	PL08	PL09	PL10	PL11
	1.7.05-30.6.06	1.7.06-30.6.07	1.7.07-30.6.08	1.7.08-30.6.09	1.7.09-30.6.10	1.7.10-30.6.11
Prihodki	1.896.951	2.229.092	2.657.992	4.738.772	6.434.529	8.421.887
(Kosmati dobiček) EBITDA	363.826	72.286	-72.118	417.567	968.548	1.576.301
Dobiček iz poslovanja (EBIT)	268.329	-81.191	-211.614	240.527	749.778	1.329.231
Dobiček pred davki (EBT)	316.326	-4.413	-44.401	129.410	160.182	145.417
Davki	0	0	107.736	0	0	0
Olajšava (R&R)	141.289	127.630	130.000	601.720	435.200	479.147
Čisti dobiček (Net profit)	316.326	-4.413	-152.137	129.410	160.182	145.417
Denar namenjen za izplačilo za dividendo	-	-	-	287.682	471.044	722.096
Povprečno število zaposlenih	37	49	68	91	109	130

## Pregled preteklega in projekcija prihodnjega poslovanja – konsolidirano

Projekcija prihodnjega poslovanja	PL08	PL09	PL10	PL11
	1.7.07-30.6.208	1.7.08-30.6.09	1.7.09-30.6.10	1.7.10-30.6.11
Prihodki	3.372.746	5.786.972	8.079.587	10.890.149
(Kosmati dobiček) EBITDA	39.363	1.400.028	2.527.576	3.943.724
Dobiček iz poslovanja (EBIT)	-111.875	1.288.727	2.394.836	3.797.493
Dobiček pred davki (EBT)	52.213	1.177.610	1.805.240	2.613.678
Davki	124.160	247.298	361.048	522.736
Olajšava (R&R)	130.000	601.720	435.200	479.147
Čisti dobiček (Net profit)	-98.603	790.765	1.270.889	1.881.848
Denar namenjen za izplačilo za dividendo	-	287.682	471.044	722.096
Povprečno število zaposlenih	93	141	168	201

## Pregled preteklih in projekcija prihodnjih kazalnikov

Projekcija ključnih kazalnikov (nekons)	PL06	PL07	PL08	PL09	PL10	PL11
(EBITDA margin)	19,18%	3,24%	-2,71%	8,81%	15,05%	18,72%
(EBIT margin)	14,15%	-3,64%	-7,96%	5,08%	11,65%	15,78%
(EBT margin)	16,68%	-0,20%	-1,67%	2,73%	2,49%	1,73%
Net profit margin	16,68%	-0,20%	-5,72%	2,73%	2,49%	1,73%

Projekcija ključnih kazalnikov (konsolidirano)	PL08	PL09	PL10	PL11
(EBITDA margin)	1,17%	24,19%	31,28%	36,21%
(EBIT margin)	-3,32%	22,27%	29,64%	34,87%
(EBT margin)	1,55%	20,35%	22,34%	24,00%
Net profit margin	-2,92%	13,66%	15,73%	17,28%

## Prodaja po tujih trgih

Prodaja po trgih	PL06	PL07	PL08	PL09	PL10	PL11
<b>Croatia</b>	<b>181.932</b>	126.645	325.182	956.692	1.669.628	2.432.084
<b>Serbia</b>	303.984	204.553	481.334	1.002.484	1.558.503	2.051.316
<b>Kosovo &amp; Albania</b>	-	-	-	204.679	472.683	849.750
<b>Bosnia</b>	212.845	157.766	304.845	796.796	1.242.924	1.713.971
<b>Macedonia</b>	13.524	5.124	12.191	357.470	649.418	1.028.056
<b>Montenegro</b>	-	-	71.809	297.365	416.739	670.080
<b>Romania</b>	-	-	-	366.769	752.145	1.440.597
<b>Bulgaria</b>	-	-	649	368.239	691.224	1.208.061

# datalab

Spremenite podatke v dobiček!

**Borzna kotacija, dokapitalizacija**

Andrej Mertelj, CEO

## Zakaj borzna kotacija?

Za financiranje razvoja ter predvsem M&A

- ▣ Vrednost za delničarje (delavsko solastništvo = 22%)
- ▣ Lažji dostop do financiranja v prihodnost
- ▣ Spill-over efekti:
  - ▣ višji korporativni standardi
  - ▣ prepoznavnost znamke
  - ▣ percepcija zanesljivosti, ...



## Zakaj kotacija šele letos in ne že lani?

▣ Zamuda pri stabilizaciji PANTHEON™ 5.5

▣ Nejasna makrosituacija

- ▣ Lombardni krediti
- ▣ Dostopnost denarja

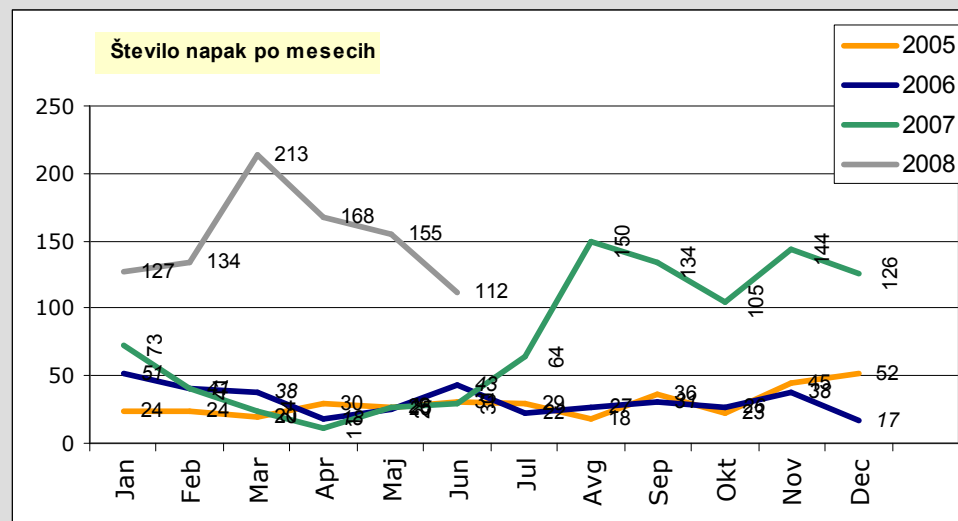
▣ Sprememba poslovnega leta & računovodenja

- ▣ 1.julij-30.junij
- ▣ 42% v zadnjem kvartalu
- ▣ Izguba v PL'07 (samo 1. polletje)
- ▣ Edina družba na LJSE

▣ Zaradi gospodarske situacije v svetu spremenjeni načrti

▣ Fokus na SEE regijo

- ▣ .SI, :HR, .SR, .MN, .MK, .KO, .AL, BG, .RO, .PL, .IT, .HU, .CZ, .SK, .CY



## Razdelitev dokapitalizacije

- ▣ Dokapitalizacija 1M€ oz. 10,652 delnic
- ▣ Zaprta dokapitalizacija glede na izražen interes februarja 2008
- ▣ Razred in delnic namenjeno razredu
  - ▣ Obstoječi delničarji 1,065
  - ▣ Uprava in nadzorni svet 2,716
  - ▣ Zaposleni v Datalab d.d. in hčerinskih podjetjih 1,598
  - ▣ Partnerska podjetja in njihovi zaposleni 2,077
  - ▣ Uporabniki in poslovni partnerji 3,196
- ▣ Z določenim diskontom
- ▣ Vpisovanje in vplačilo do 31.7.2008

## M & A ...

- ▣ Ponudba v segmentu Mikro in Mali je izredno fragmentirana
  - ▣ .SI = 114, .HR = 245, .BA = 35, .SR = 170, ... ponudnikov
  - ▣ Zahteve uporabnikov se višajo zaradi vse večje kompleksnosti poslovanja (EU, recesija, okolje, ...)
  - ▣ Razvoj programske opreme postaja vse težji in kapitalsko intenziven
- ▣ Veliko znanja & izkušenj v teh podjetjih
  - ▣ 10-20 let dela
  - ▣ Konkurenčni pritisk jih izrinja s trga
  - ▣ Praktično nelikviden kapital (kaj lahko narediš z deležem v doo?)
- ▣ Rešitev je edinole v povezovanju
  - ▣ Ves slovenski IT = srednjeveliko podjetje *S kotirajočo delnico imamo dodaten argument*
  - ▣ Povezovanje na "core" produktu (razvoj, prodaja, storitve)
  - ▣ Povezovanje na vertikalah  
Datalab = prodajni kanal za lokalne rešitve !!!

## Borza = začetek, ne konec...

- ▣ DataLab 1.0
  - ▣ Doo
  - ▣ direktna prodaja
  - ▣ Valutacija: 100,000€
  - ▣ 1997-1999
- ▣ DataLab 2.0
  - ▣ Indirektna prodaja
  - ▣ širitev na tuje trge
  - ▣ Valutacija: 1M€
  - ▣ 2000-2003
- ▣ DataLab 3.0
  - ▣ DD
  - ▣ priprava procesov za rast
  - ▣ Valutacija: 2M€
  - ▣ 2003-2008
- ▣ DataLab 4.0
  - ▣ Kotacija
  - ▣ regionalni igralec
  - ▣ Valutacija: 10M€
  - ▣ 2008-20xx
- ▣ DataLab 5.0
  - ▣ Multinacionalka
  - ▣ Valutacija: 100-1,000M€(?)
  - ▣ 20xx->?

**Na borzo ne gremo da bi kapitalizirali  
dosedanje delo & “dolce-vita”...**

**... ampak zato, ker nam to pomaga  
najhitreje rasti...**

**... ker imamo s tem dostop do dobrih  
finančnih virov & vseh “orodij velikih”**

Če bi razmišljali o exitu, potem bi  
se tule prodali mednarodnemu  
konkurentu (nad ceno valutacije)

# datalab

Spremenite podatke v dobiček!



## ▣ Več informacij

▣ [www.datalab.si](http://www.datalab.si)

▣ [www.datalab.si/vlagatelji](http://www.datalab.si/vlagatelji)

## ▣ Kontaktni podatki

▣ DataLab, d.d.  
Koprska 92  
1000 Ljubljana  
Slovenia

▣ +386 1 252 89 00

▣ Andrej Mertelj, CEO, [andrejm@datalab.si](mailto:andrejm@datalab.si)

▣ Rok Perkovič, CFO, [rokp@datalab.si](mailto:rokp@datalab.si)