

datalab

Spremenite podatke v dobiček!

Predstavitev podjetja

Andrej Mertelj, CEO

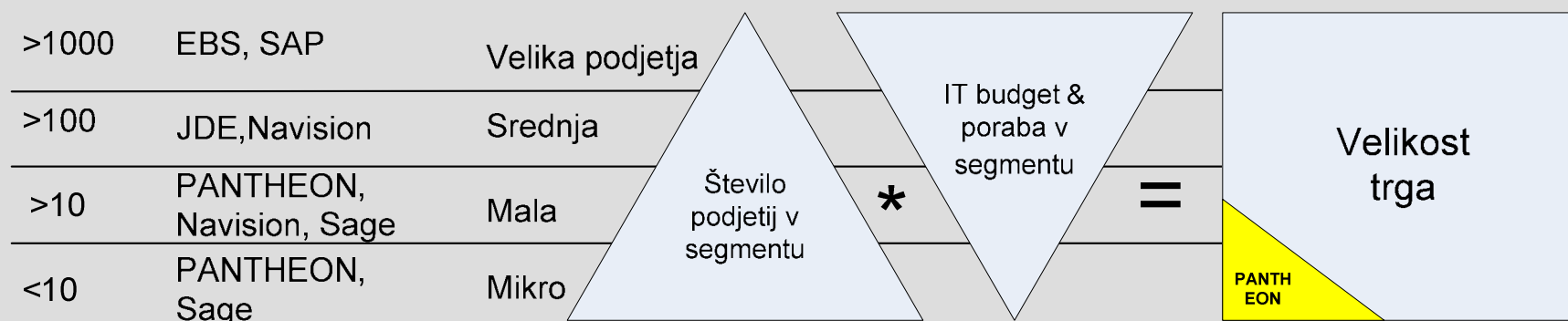
Agenda

- ▮ Uvod - zakaj smo tu
- ▮ Trg & produkt
- ▮ Kdo smo
- ▮ Zakaj borzna kotacija

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

Segmentacija ERP trga



- ▣ Ponudba v segmentu Mali in Mikro 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

PANTHEON 5.5

Prodaja po klasifikacijah in regijah

Skupna prodaja po regijah

Kje so moje stranke

Izdelek predstava kupca

Naročnik: DataLab d.d.
Prejemnik: DataLab d.d.
Številka: 07-010-000011
Datum: 22.3.2007
Veljav: 0
Odbedel: 0
Prodaja: Zavestonec
Vredn (EUR): 15.000
Dgl: 12
Naslobnica: 12
Prejeto: 0

| Poz | Op | Identi | Naziv | EM | Kolčina | Cena | R 2 | DDV | Zadržalo | Odrejeni | Kol | Neto ksto | Brui |
|-----|----|--------|---------------|-----|---------|---------|------|------|----------|----------|-----|-----------|------|
| 1 | | IDENT | Naziv izdelka | K05 | 1.0000 | 15.0000 | 0.00 | 0,00 | 18.0000 | 0,0000 | 1 | 0,0000 | |

Skupaj: 15.0000
Vrednost: 15.0000
Za plačilo: 18.0000
Popust: 0,0000
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



Posebna področja pozornosti

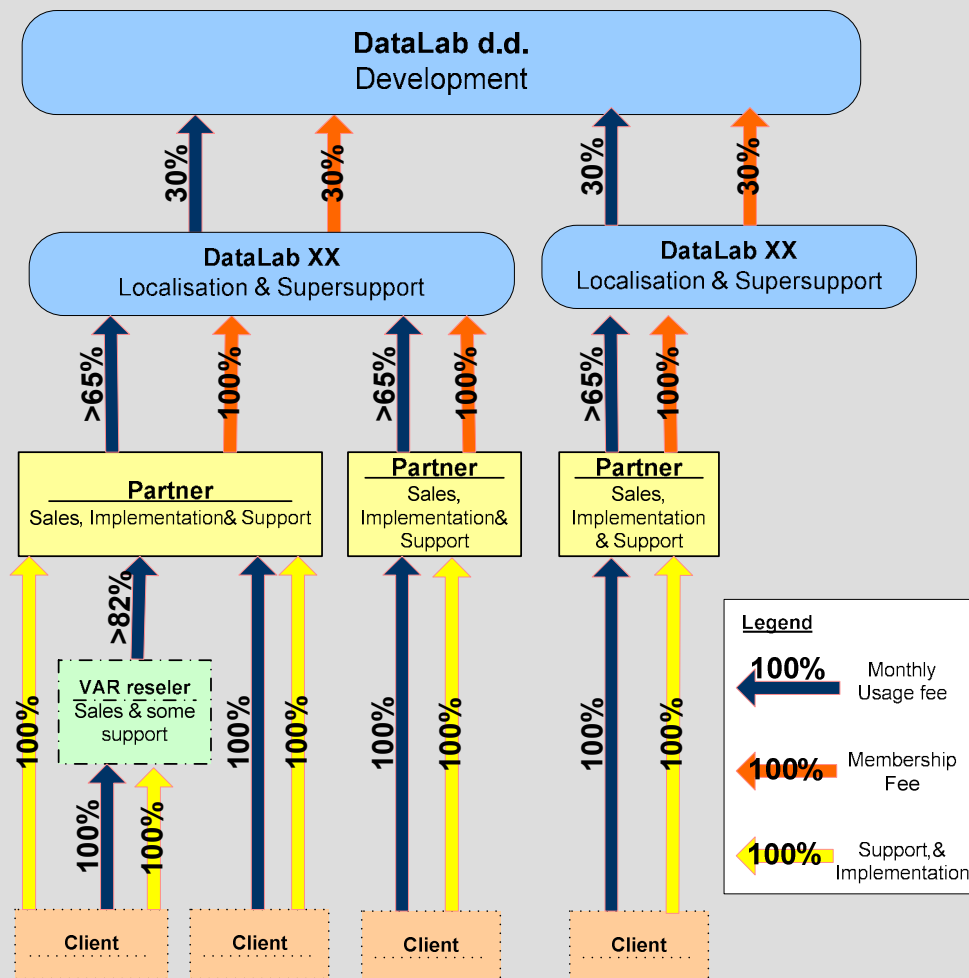
- ▣ Uporabnost, produktivnost, intuitivnost
- ▣ Izboljšana podpora e-poslovanju
 - ▣ Tako med podjetji kot tudi z državo
 - ▣ Podpreti vse! Enostavno.
- ▣ Kazalniki (dashboard) in revolucija poslovne inteligence
 - ▣ OLAP za vsakega
 - ▣ svetovanje
 - ▣ ne le produktivnejši pisalni stroj - inteligenca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

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

Želimo narediti najboljši ERP na svetu!

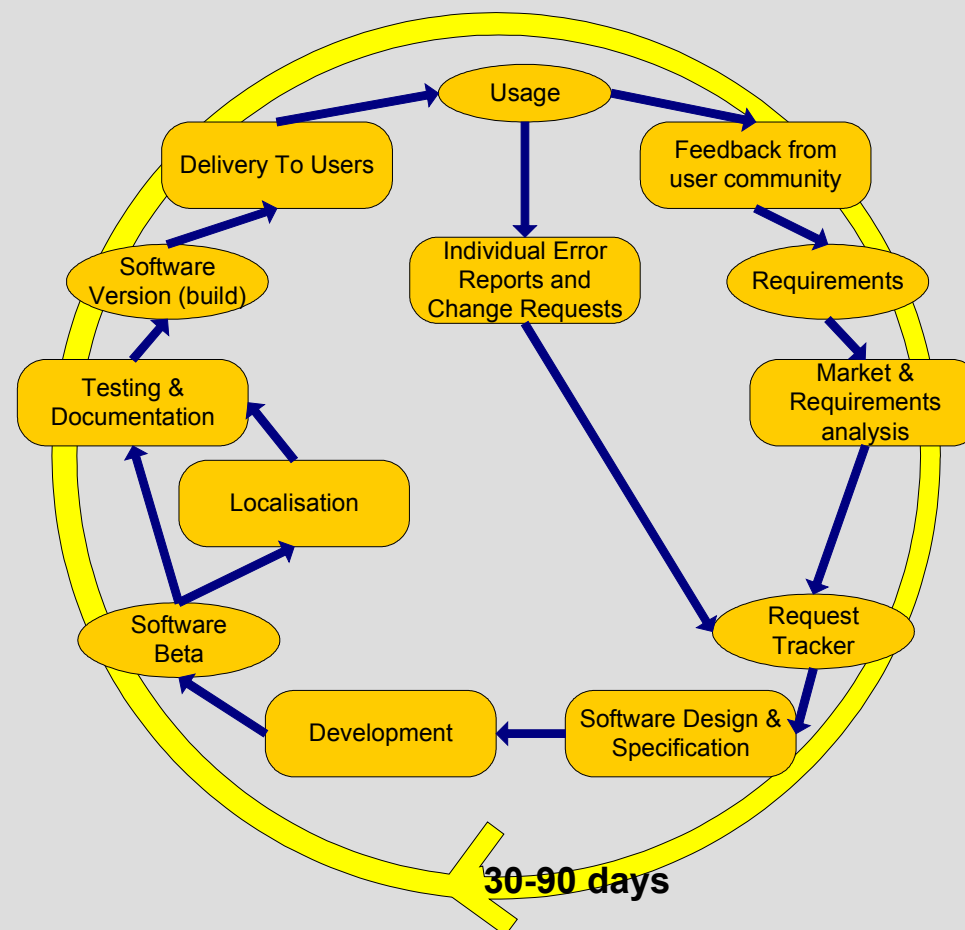
Kaj je Datalab?

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



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)



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



Tržni potencial

- ▣ 970,000 podjetij * avg 1,000€ = cca 1 mrd €
- ▣ V 10 letih:
 - ▣ želimo najmanj 7% tržni delež na vsakem trgu
- ▣ V (koledarskem) letu 2007
 - ▣ 3,6 M€ licenčnega prometa
 - ▣ 11,8 M€ skupaj s storitvami (ekosistem)
- ▣ Poslovni načrt
 - ▣ Skupni prihodek ekosistema 40 M€ (PL'13)
 - ▣ Konsolidirani prihodek Datalab 23 M€ (PL'13)
 - ▣ Dobiček 5.4 M€ (PL'13)

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



Zakaj kotacija šele letos in ne že lani?

▣ Zamuda pri stabilizaciji PANTHEON™ 5.5

▣ Nejasna makrosituacija

- ▣ Lombardni krediti
- ▣ Dostopnost denarja

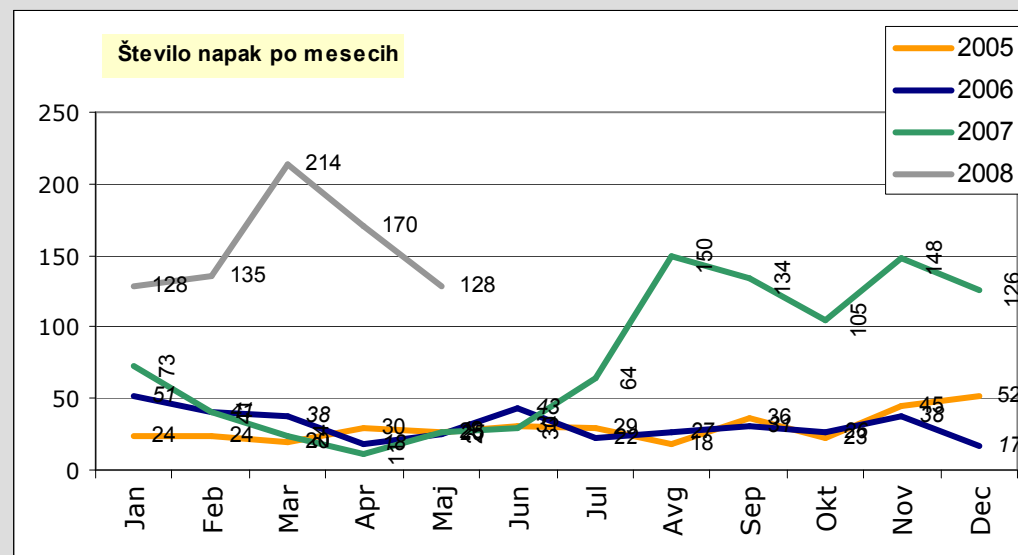
▣ Sprememba poslovnega leta & računovodenja

- ▣ 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



Finance

- ▣ Borzna kotacija: 30-6-2008
- ▣ Dokapitalizacija julij 2008
 - ▣ 10% povečanje kapitala
 - ▣ Do 150 investorjev v zaprti dokapitalizaciji
 - ▣ Za financiranje razvoja ter M&A
- ▣ Zakaj borzna kotacija?
 - ▣ M & A (prevzemi)
 - ▣ Vrednost za delničarje (delavsko solastništvo = 22%)
 - ▣ Lažji dostop do financiranja v prihodnost
 - ▣ Spill-over efekti:
 - ▣ višji korporativni standardi
 - ▣ prepoznavnost znamke
 - ▣ percepcija zanesljivosti, ...

M & A ...

- ▣ Ponudba v segmentu Mali in Mikro je izredno fragmentirana
 - ▣ .SI = 114, .HR = 245, .BA = 35, .SR = 170, ... Ponudnikov
- ▣ 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
 - ▣ 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!



www.datalab.eu

- Naslov
 - DataLab, d.d.,
Koprska 92, 1000
Ljubljana, Slovenia,
+386 1 252 89 00
 - Andrej Mertelj, CEO,
andrejm@datalab.si