

## Načrt finančne reorganizacije podjetja Datalab d.d.

Skladno s sklepom 4. Seje UO z dne 16.11.2009 uprava podjetja predlaga sledeč načrt finančne reorganizacije.

1. Ugotovitev stanja in razlogi trajnejše nelikvidnosti
2. Zamenjava vodstva
3. Centralizacija finančnega nadzora
4. Zmanjšanje stroškov
5. Iskanje novih tržnih možnosti
6. Načrt poslovanja PL'10 in PL'11
7. Dokapitalizacija
8. Podvarianta ustanovitev DL.SI

Načrt finančne reorganizacije je pripravljen skladno z zakonsko podlago ter Kodeksom poslovnofinančnih načel.

V Ljubljani, 9.12.09

Andrej Mertelj, Izvršni direktor

## 1. Ugotovitev stanja in razlogi trajnejše nelikvidnosti

Na dan 9.12.09 ima podjetje 240.000 € zapadlih obveznosti do države (DURS)

Na drugi strani imamo terjatev do MVZT: 54,000€ iz naslova avansiranja (naj bi bilo plačano do sredine decembra), 151,000€ iz naslova povračila po prvem zahtevku (naj bi bilo plačano do konca decembra)

Predvidevam da bomo manjkajočih 34,000€ zbrali do 11.12.09.

V hčerinskih podjetjih se bo do 15.12.09 nabralo za cca 80,000€, izterjujemo zapadle postavke v višini cca 140,000€ od katerih jih je takoj izterljivih cca 20,000€.

Problem ostaja deblokada, saj se z državo terjatev in obveznosti ne da poravnati, ne moremo pa dobiti premostitvenega kredita banke v višini 211,000€ (garancija MVZT) da bi lahko uredili situacijo takoj. Alternativni vir za sistemsko kreditiranje zaposlenih ni mogoč, saj odpira preveč potencialnih nevarnosti tožb.

### Likvidnostne težave podjetja izhajajo so povzročene z naslednjimi štirimi dejavniki:

#### 1.1 Vlaganja v razvoj nove generacije PANTHEON 5.5

Razvoj nove generacije je bil nujen zaradi neoptimalnosti izvorne kode, izhajajoče iz devetdesetih let prejšnjega stoletja. Zaradi omejitev razvojnega okolja prejšnje generacije praktično ni bilo mogoče doajati novih funkcionalnosti in pripravljati dodatnih lokalizacij (širitev na druge trge). Poleg tega je bila podatkovna struktura brez referenčnih integritet ter kot taka precej ranljiva, kar bi lahko privedlo do izgube ali netočnih podatkov pri uporabnikih.

Hkrati smo/bomo v obdobju apr 09 – feb 10 naredili refactoring kode (»dešpagetizacijo«), ločitev podatkovne in aplikacijske logike ter s tem povečali programersko produktivnost ter odpravili potencialne vzroke naključnih napak (npr. memory leak, GPF, Access Violation) kar bo ponovno pripomoglo k bolj stabilni kodi.

Ocenjujemo, da je zaradi nepravilnega vodenja razvoja v letih '07-09 prišlo do 10 mesečne zamude pri stabilizaciji kode ter do prekoračitve budgeta v višini 1.2 mio €.

#### 1.2 Zmanjšanje prodaje zaradi recesije ter migracij na P55

Prodaja v letu '08 je bila nižja zaradi čakanja partnerjev in obotavljanja pri prodaji novih licenc. Partnerji so namreč imeli zasedene resurse (prodajne & implementacijske) z migracijo cca 12,000 uporabnikov iz PANTHEON 5.0 na PANTHEON 5.5. V letu '09 se temu priključi še splošno zmanjšanje investicijske aktivnosti (kamor spada tudi PA) zaradi recesije ter otežene likvidnosti v gospodarstvu. Zato prodaja novih licenc pri največjih partnerjih v Sloveniji v obdobju jul-okt upade iz 287,000€ v 2007 na 147,000 v 2008 na 85,000 v 2009.

V zadnjih mesecih opažamo ponoven porast tako povpraševanja kot tudi izvedenih/zaključenih poslov, jasno pa ostaja slabša profitabilnost v preteklih letih ter s tem likvidnostna luknja, ki je večja kot smo jo zaradi preнове generacije načrtovali v začetku leta '07.

#### 1.3 Odstop MVZT od financiranja projekta FENIKS I

Pomemben delež so prispevali zapleti pri razpisih ministrstva za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo. Datalab je namreč lani junija na razpisov eStoritve prijavil svoj e-računovodski projekt Feniks I in že julija dobil odobritev sofinanciranja v skupni višini 385.000 € za konzorcij od česar Datalabu pripada 216.000 €. Konec avgusta smo bili obveščeni, da zaradi spremembe razpisnih pogojev sredstev ne bo prejel.

Razvoj tega projekta smo začeli že v aprilu '08 tako da smo bili ob prejemu odstopa od financiranja na cca 40% stroškov. Projekt Feniks (eRačunovodstvo) kot strateški projekt nismo smeli ustavljati ampak smo ga refinancirali z lastnimi sredstvi. Datalab je na upravno sodišče že vložil tožbo zoper MVZT.

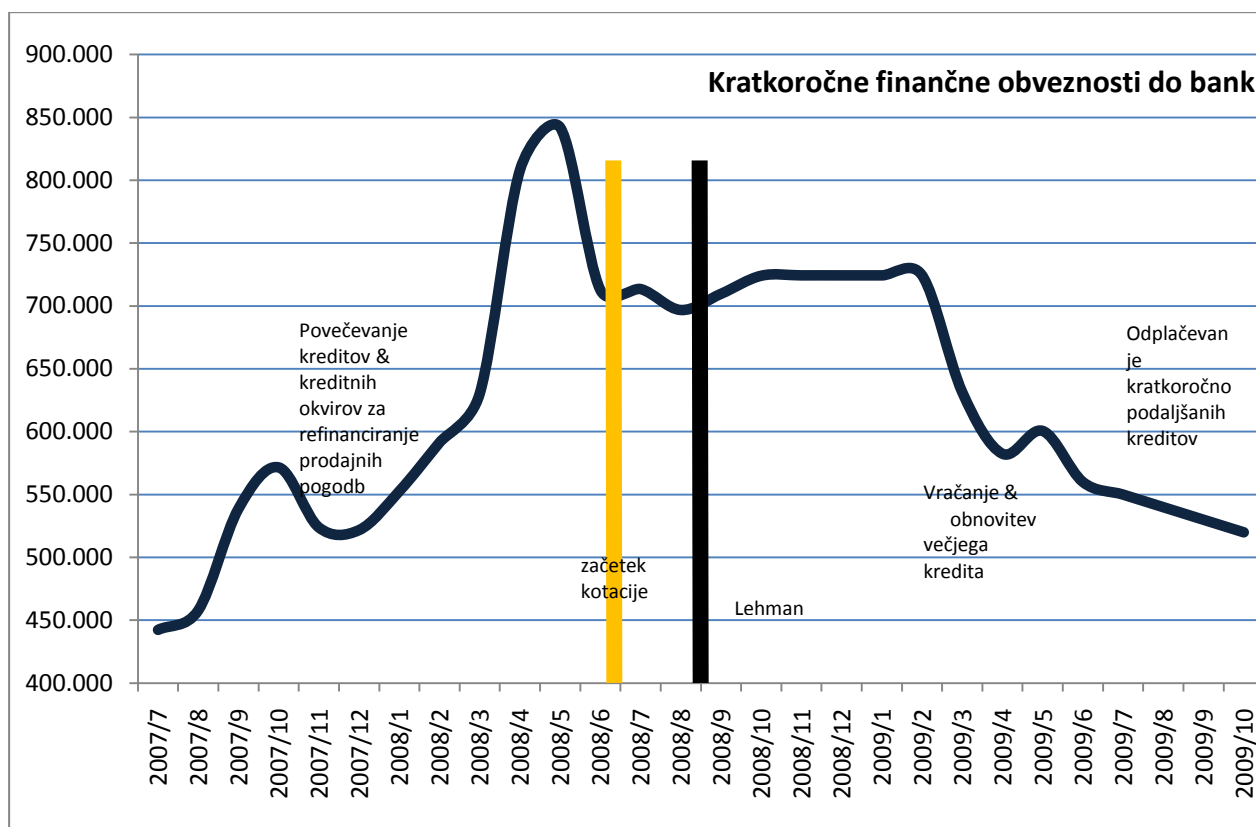
#### 1.4 Zamude MVZT pri financiranju projekta FENIKS II

MVZT je v letu 2009 ponovno razpisalo sofinanciranje eStoritev. Dogajanja okoli razpisa lahko označimo samo z besedo »kronična zamuda«. Namesto razpisa v aprilu/maju je bil objavljen šele v juniju. Rok za prijavo namesto junija – maja. Sklepi so namesto obljubljenih 45 dni potrebovali do septembra. Na prijavi smo bili uspešni, saj smo kot konzorcij pridobili kar 625,000 € sofinanciranja, od česar na Datalab odpade 388,000 €. Zamude so se nadaljevale, saj so bile pogodbe podpisane šele konec oktobra, zapleta se z garancijami za avansiranje (min 60,000 € za Datalab), za refundacijo stroškov do konca oktobra (124,000 € za Datalab) pa se lovi rok 4.12.09 ko se zaključi letošnji proračun RS.

Tudi ta projekt je (do sedaj) financiran izključno z lastnimi sredstvi.

## 1.5 Zmanjšanje kreditiranja s strani bank, nezmožnost dostopa do jamstvene sheme

NLB nam je v februarju v nasprotju s preteklimi dogovori zmanjšala obseg kreditiranja za 185,000€. Novih kreditov nismo mogli dobiti, stare smo odplačevali.



Navkljub zagotovitvam vlade RS jamstvene sheme za dolgoročneje financiranje razvojnih podjetij ne delujejo. Datalab se je prijavil na 4 od 6 avkcij preko različnih bank. Glede na velika vlaganja v preteklih letih ter posledično visokim stroškom dela, ima Datalab izredno visok jamstveni potencial (1.4 M€ pri 80% jamstvu).

Pričakujemo, da bomo po predanih bilancah ter letnemu poročilu za leto 2009 skupaj z bankami uspešnejši pri pridobivanju dolgoročnih sredstev na avkcijah do konca leta.

## 2. Zamenjava vodstva

Zamenjava direktorja razvoja je bila izvedena v oktobru 2008 zaradi zamud pri razvoju, nedovoljšnje prodaje ki bi pokrivala stroške in prekoračitev budgeta. Naloge vodje razvoja je prevzel Andrej Mertelj. Narejena je bila reorganizacija, kjer so posamezni vodje področji (product managerji) dobili več pooblastil in več odgovornosti. Vpeljani so bili redni četrtkovi sestanki ter šest/tro/eno mesečni načrti razvoja. Povečal se je nadzor in protokoliranost delovanja.

Vzpostavljena sta bila dva »guruja« ki g. Mertelju pomagata pri nadzoru in ocenjevanju kode. Guru za Delphi je tako postal Dare Rihter, guru za podatkovno bazo Matjaž Justin.

Tedaj obstoječa razvejana uprava je bila predraga in ni dosegala zastavljenih ciljev. Zato je bilo ukinjeno mesto prodajnega, finančnega in organizacijskega direktorja. Slednji so družbo zapustili do januarja 2009 brez odpravnin in nagrad. Njihove funkcije je prevzel Andrej Mertelj kot izvršni direktor ter g. Lojze Zajc kot predsednik revizijske komisije. Prodaja in organizacija pa sta bili združeni in prenešeni na nivoje managing direktorjev posameznih držav/trgov. Ponovno je bilo vzpostavljeno redno mesečno poročanje (vse hčerke pošiljajo IPI/BU do 20-ga v mesecu za pretekli mesec) ter redni tedenski skype sestanki izvršnih direktorjev celotne skupine.

V juniju je bila izvedena še sprememba iz dvotirnega v enotirni sistem upravljanja, ki podjetju prinaša več fleksibilnosti, hitrejše ravnanje ter bistveno zmanjšanje stroškov.

Ker podjetje potrebuje večji fokus na prodajo je uprava zaposlila g. Mathew Mayfield-a (ex VP Sales Hermes Softlab) najprej part-time, nato pa z možnostjo polnega delovnega časa kot direktorja prodaje na nivoju korporacije. Skupaj z managing direktorji posameznih držav/trgov bo skrbel za doseganje zastavljenih prodajnih načrtov.

Druge menjave ali širitve v upravi zaenkrat niso predvidene.

### 3. Centralizacija finančnega nadzora

Finančni nadzor se centralizira v Datalab d.d..Kreditiranje hčerinskih firm preko odlogov plačil ali podeljevanja kreditov se ukine. Od hčerinskih firm (razen DL.MN) se zahteva poplačilo vseh zapadlih terjatev ter vračilo v preteklosti podeljenih kreditov s strani mame.

V kolikor želi hčerinsko podjetje financirati prodaje izven obstoječih mehanizmov (obroki, bančni kredit) mora pridobiti lastne vire.

Vpelje se tedensko spremljanje odprtih in zapadlih postavk hčerinskih firm.

Za spremljanje finančnega nadzora in uvedbo potrebnih postopkov in reorganizacije dela se zadolži g. Zajc

#### 3.1 Ureditev računovodstva

Stanje računovodstva je nedopustno. Najprej se uredi saldakonte tako da se lahko vzpostavi služba za upravljanje z denarnim tokom. Naslednja naloga računovodstva je čiščenje poslovnih knjig na podlagi dopisa »Pregled bruto bilance na dan 30.6.09«.

Pregledati je potrebno možnost nižanja stroškov z uporabo zunanjšega računovodstva in razmisliti o eventuelnih zaposlitvah.

### 4. Zmanjšanje stroškov

Zmanjševanje stroškov smo začeli v decembru 2008 in že kaže precejšnje rezultate.

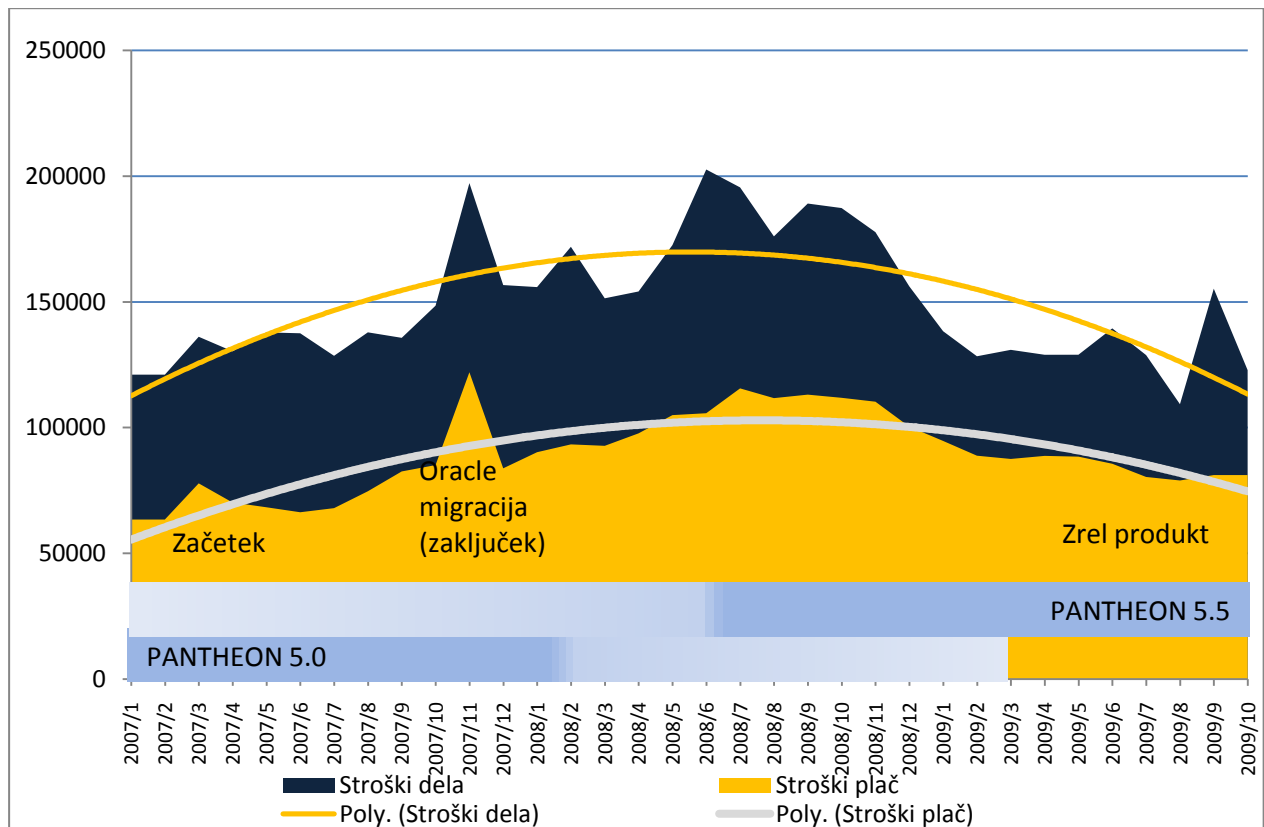
|   |                |                 |             |
|---|----------------|-----------------|-------------|
| <b>G. POSLOVNI ODHODKI</b>                                    | 913.990        | 1.535.845       | 60%         |
| <b>I. Stroški blaga, materiala in storitev</b>                | 188.996        | 512.210         | 37%         |
| 1. Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala              | 61             | 138             |             |
| 2. Stroški porabljenega materiala                             | 4.876          | 10.913          | 45%         |
| 3. Stroški storitev   | 184.059        | 501.159         | 37%         |
| a) transportne storitve                                       | 1              | 179             | 1%          |
| b) najemnine  | 59.410         | 71.216          | 83%         |
| c) povračila stroškov zaposlencem v zvezi z delom             | 1.979          | 20.213          | 10%         |
| d) Reklama in propaganda                                      | 9.244          | 33.053          | 28%         |
| e) Sejmi, konference, dogodki                                 | 0              | 31.795          |             |
| f) Reprezentanca  | 851            | 15.543          | 5%          |
| g) Odvetniške storitve  | 3.101          | 7.094           | 44%         |
| h) Zavarovanje  | 3.303          | 6.473           | 51%         |
| i) Komunikacije (tel, PTT, internet)                          | 4.472          | 9.130           | 49%         |
| j) Hosting (Datacenter costs)                                 | 0              | 0               |             |
| k) Stroški prodaje  | 51.816         | 252.192         | 21%         |
| j) Drugi stroški storitev                                     | 49.882         | 54.271          | 92%         |
| <b>II. Stroški dela</b>                                       | <b>649.904</b> | <b>925.891</b>  | <b>70%</b>  |
| 1. Stroški plač   | 402.856        | 562.731         | 72%         |
| 2. Stroški pokojninskih zavarovanj                            | 17.500         | 27.375          | 64%         |
| 3. Stroški drugih zavarovanj                                  | 66.170         | 103.846         | 64%         |
| 4. Drugi stroški dela, avtorski honorarji, štud. in pog. delo | 163.378        | 231.939         | 70%         |
| <b>III. Odpisi vrednosti</b>                                  | <b>75.000</b>  | <b>94.915</b>   | <b>79%</b>  |
| <b>IV. Drugi poslovni odhodki</b>                             | <b>90</b>      | <b>2.829</b>    | <b>3%</b>   |
| <b>H. DOBIČEK/IZGUBA IZ POSLOVANJA</b>                        | <b>-89.029</b> | <b>-768.380</b> | <b>12%</b>  |
| <b>J. FINANČNI PRIHODKI</b>                                   | <b>55.363</b>  | <b>83.993</b>   | <b>66%</b>  |
| <b>K. FINAČNI ODHODKI</b>                                     | <b>53.631</b>  | <b>36.672</b>   | <b>146%</b> |
| <b>O. IZREDNI PRIHODKI</b>                                    | <b>9</b>       | <b>182</b>      |             |
| <b>Ž. ČISTI DOBIČEK/IZGUBA OBRAČUNSKEGA OBDOBJA</b>           | <b>-87.306</b> | <b>-720.877</b> | <b>12%</b>  |

Podatki o prihodkih ter stroških so ocene poslovanja prvih petih mesecev na dan 7.12.09 in zanje ne prevzamemo jamstva absolutne točnosti.

#### 4.1 Rezultati dosedanjih nižanj stroškov

Glede na dejstvo, da strošek dela tvori 62% vseh stroškov v preteklih 16 mesecih (PL09 + jul-okt) smo začeli najprej na tem področju. Z zaposlenimi smo dosegli sporazum, da se plače, ki smo jih v juniju 2009 povišali za 10% od decembra 2009 zmanjšajo za 5%, hkrati pa določene bonuse izplačamo v primeru dobička podjetja preko soudeležbe delavcev na dobičku, saj je ta metoda davčno ugodnejša.

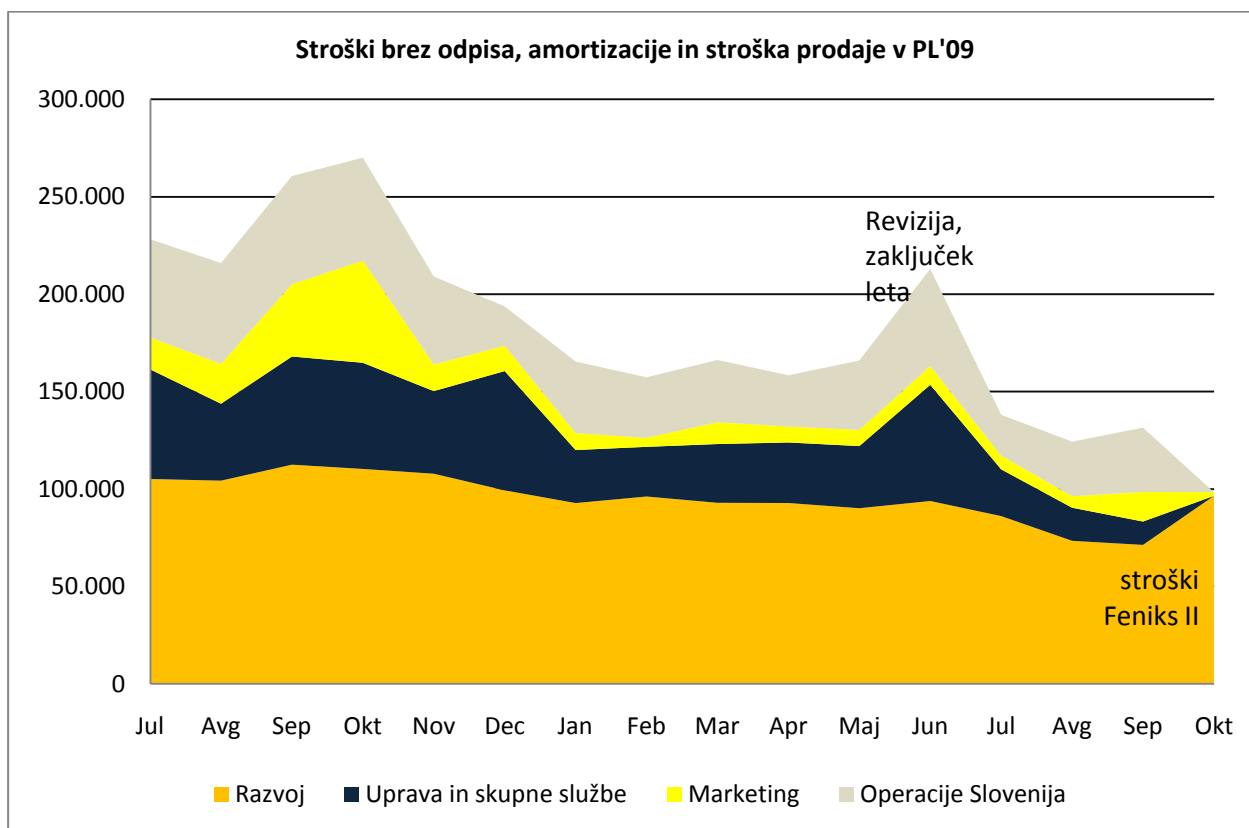
Gibanje stroškov dela ponazarja sledeč graf:



Hkrati s krčenjem stroškov dela smo razdelali tudi druge stroške, predvsem najem poslovnih prostorov ter marketing. Poslovne prostore smo racionalizirali (vrnili najemodajalcu del poslovnih prostorov v Ljubljani, ukinili razvojni center v Mariboru in Trzinu ter zaposlene v njih premestili na delo od doma).

V marketingu smo izpustili organizacijo konference PANCon v SI, HR, SR ter izvedli samo PANCon BA. S tem smo prihranili cca 35,000€ prihodkov, vendar pa bomo v konsolidirani bilanci zaradi tega beležili za cca 70,000 € manj stroškov. Zmanjšali smo tudi zakup oglasnega prostora v medijih ter se preusmerili na bolj intenzivno neposredno komunikacijo z uporabniki (glej Letno poročilo).

Pregled skupnih stroškov (brez amortizacije in prodaje) kaže spodnji graf



Zaradi primerljivosti so izločeni prihodki iz razvoja PANTHEON-a in amortizacija intelektualne lastnine.

S pazljivostjo pri stroških bomo še nadaljevali vendar pa do januarja ne bi planirali nadaljnih redukcij stroškov saj bi le-ti lahko negativno vplivali na dolgoročno konkurenčnost podjetja in s tem na njegovo preživetveno sposobnost.

#### 4.2 Možna nadaljna nižanja stroškov

**Kakršnokoli nadaljnje nižanje stroškov bi pomenilo ogrožanje naše zmožnosti delivery-ja in kratko/srednje in dolgoročne konkurenčnosti.**

V kolikor bi bilo nadaljnje nižanje stroškov potrebno, se ga naredi po sledečih korakih:

- Zmanjšanje razvoja nekritičnih področij, eventualna prerazporeditev 2 delovnih mest
- Zmanjšanje podpornih služb
- Preselitev v cenejše prostore
- Zmanjšanje PSS služb

## 5. Iskanje novih tržnih možnosti in povečanja obstoječe prodaje

### 5.1 Prodajni rezultati jul-nov 10/09

V primerjavi s preteklim letom se je prodaja povečala za 2% pri čemer je prodaja na domačem trgu padla za 5% (prodaja licenc narastla za 12%, osveževanja enaka, padec zaradi PanCon & akademije), prodaja v tujini zrastle za 19%.

| BILANCA   | PL09           | PL08           |             |
|---|----------------|----------------|-------------|
| <b>A. ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE</b>   | <b>714.961</b> | <b>704.380</b> | <b>102%</b> |
| <b>I. Čisti prihodki od prodaje proizv. in st. na domačem trgu</b>              | <b>503.621</b> | <b>529.102</b> | <b>95%</b>  |
| 1. Čisti prihodki od prodaje proizv. in st. na domačem trgu razen najemnin      | 496.774        | 521.277        | 95%         |
| a. Licenčnine   | 160.291        | 142.984        | 112%        |
| b. Osveževanja  | 287.366        | 287.249        | 100%        |
| c. Terminacije  | 0              | 218            |             |
| d. Članarine  | 25.083         | 27.450         | 91%         |
| e. Eskalacije in SIS storitve   | 4.945          | 395            |             |
| f. Marketing  | 7.112          | 38.035         | 19%         |
| g. Šolanje in certificiranje  | 2.364          | 25.399         | 9%          |
| h. Hosting services   | 689            | 0              |             |
| g. Drugo  | 8.973          | -453           | -           |
| 2. Čisti prihodki od najemnin   | 4.007          | 7.825          | 1981%       |
| <b>II. Čisti prihodki od prodaje blaga</b>                                      | <b>100</b>     | <b>-500</b>    | <b>51%</b>  |
| <b>III. Čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev na tujem trgu</b>      | <b>209.525</b> | <b>175.778</b> | <b>119%</b> |
| a. Licenčnine   | 149.424        | 115.526        | 129%        |
| b. Osveževanja  | 50.333         | 45.524         | 111%        |
| c. Članarine  | 7.827          | 6.876          | 114%        |
| d. Eskalacije in SIS storitve   | 0              | 0              |             |
| e. Marketing  | 0              | 0              |             |
| f. Šolanje in certificiranje  | 0              | 0              |             |
| g. Drugo  | 1.941          | 7.852          | 25%         |
| <b>IV. Čisti prihodki od prodaje blaga in materiala na tujem trgu</b>           | <b>0</b>       | <b>0</b>       |             |
| <b>B. POVEČANJE VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE</b>       | <b>0</b>       | <b>0</b>       |             |
| <b>C. ZMANJŠANJE VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE</b>      | <b>0</b>       | <b>0</b>       |             |
| <b>Č. USREDSTVENI LASTNI PROIZVODI, STORITVE, SUBVENCIJE, DOTACIJE, REGRESI</b> | <b>0</b>       | <b>0</b>       |             |
| <b>D. KOMPENZACIJE IN DRUGI PRIHODKI, KI SO POVEZANI S POSLOVNIMI UČINKI</b>    | <b>110.000</b> | <b>59.550</b>  | <b>185%</b> |
| <b>E. DRUGI POSLOVNI PRIHODKI</b>   | <b>0</b>       | <b>3.535</b>   |             |
| <b>F. KOSMATI DONOS IZ POSLOVANJA</b>   | <b>824.961</b> | <b>767.465</b> | <b>107%</b> |

Podatki o prihodkih ter stroških so ocene poslovanja prvih petih mesecev na dan 7.12.09 in zanje ne prevzamemo jamstva absolutne točnosti.

## 5.2 Direktna prodaja in podpora

Od junija 2009 odpiramo nov direktni prodajni kanal. Cilj so mikro podjetja ter njihovi računovodski servisi. Fokus je na hostanih storitvah – eRačunovodstvu. Vzpostavljena je prodajno/tehnična ekipa ki se kompletira 30.11.09 z zamenjavo podpornika z novim, bolj tehničnim ter bolj motiviranim sodelavcem.

Vzpostaviti je potrebno boljšo koordinacijo prodaje med SUB-i na nivoju korporacije. Zaposliti vsaj 1 če ne 2 nova pogodbeni sodelavca za direktno prodajo-na provizijski osnovi. Povečati spletni marketing

## 5.3 LT & GE verziji

Do konca leta bosta končani prenovi dveh malo uporabljenih različic PANTHEON-a: GE in LT.

Z GE verzijo nagovarjamo segment javne uprave (občine, šole, vrtci, univerze, agencije, komunale), na katerem obstaja ogromen potencial, ki ga do sedaj nismo ustrezno naslavljali.

Z LT verzijo nagovarjamo mikro podjetja kjer:

- a. Zasedamo segment malih podjetij, da jih v fazi rasti preklopimo na višje modele licenc
- b. onemogočamo konkurenco ki zaradi tega postaja manj konkurenčna na našem glavnem tržnem segmentu (mala in srednja podjetja)
- c. Pridobivamo tržni delež (installed base) podjetij, ki jim lahko ponudimo derivativne storitve

Zaposliti je potrebno novega pogodbenega delavca, ki bo plačan na provizijski osnovi, ter bo specializiral prodajo v ta segment. Povečati spletni marketing

## 5.4 Povečanje terciarnih prihodkov

Vzpostaviti je potrebno polnjenje podatkov, ki jih ne moremo prevzemati avtomatsko (npr. kilometrine, povprečne plače, ...) ter podatke iz registrov. Z namenom pocenitve in hitrejše vzpostavitve servisov – dogovor z obstoječim ponudnikom - na podlagi delitve prihodkov.

Vpeljati nove servise za izkoriščanje priložnosti, ki jih prinaša installed base in so prilagojene krizi:

- Servis multikompenzacij
- Posredovanje e-računov

## 5.5 Konsolidacija ponudnikov ERP

V preteklih 12 mesecih smo prevzeli poslovanje 9 »GK/MP/ERP« ponudnikov. Pretvorili smo včerajšnje konkurente v partnerje in začetni del njihovega installed base-a nadgradili s PANTHEON-om.

Potrdili smo tudi možnost prevzemanja z delnicami, saj smo 8. 12.09 sklenili pogodbo s podjetjem Excel iz Osijeka.

Občuten del pričakovanega povečanja prihodkov v PL09 in PL10 prihaja iz tega vira – konsolidacije trga ponudnikov.



## 6. Načrt poslovanja PL'10 in PL'11

Načrti poslovanja za PL'10 in PL'11 so bili popravljeni – justirani na zadnje spremembe. Konsolidirani prihodki so planirani sledeči:

| <b>Consolidated Revenue</b> | <b>FY10</b>      | <b>FY11</b>      |
|-----------------------------|------------------|------------------|
| <b>Total</b>                | <b>4.969.549</b> | <b>8.522.551</b> |
| Licence revenue             | 2.775.442        | 4.945.712        |
| UC revenue                  | 1.127.423        | 1.453.710        |
| Hosting                     | 1.275.294        | 787.736          |
| Tertiary revenue            | 446.278          | 739.926          |
| RLGS                        | 203.448          | 159.749          |
| Membership fee              | 269.088          | 435.718          |
| <b>Slovenia</b>             | <b>2.087.319</b> | <b>3.029.139</b> |
| <b>Croatia</b>              | <b>693.727</b>   | <b>1.572.516</b> |
| <b>Serbia</b>               | <b>704.649</b>   | <b>944.187</b>   |
| <b>Kosovo &amp; Albania</b> | <b>55.537</b>    | <b>371.266</b>   |
| <b>Bosnia</b>               | <b>746.826</b>   | <b>985.707</b>   |
| <b>Macedonia</b>            | <b>301.198</b>   | <b>755.920</b>   |
| <b>Montenegro</b>           | <b>149.684</b>   | <b>254.171</b>   |
| <b>Bulgaria</b>             | <b>230.610</b>   | <b>603.290</b>   |

Nekonsolidirani prihodki na nivoju družbe pa sledeči:

| <b>REVENUE HQ</b>           | <b>FY10</b>      | <b>FY11</b>      |
|-----------------------------|------------------|------------------|
| <b>Total</b>                | <b>1.464.185</b> | <b>2.351.259</b> |
| HQ_Licence                  | 828.338          | 1.469.702        |
| HQ_UC                       | 338.227          | 436.113          |
| HQ_Hosting                  | 34.377           | 178.123          |
| HQ_Tertiary                 | 43.060           | 76.670           |
| HQ_membership_fee           | 34.336           | 41.877           |
| HQ_RLGS                     | 61.034           | 47.925           |
| Interests on RLGS           | 124.000          |                  |
| <b>Slovenia</b>             | <b>602.338</b>   | <b>848.361</b>   |
| <b>Croatia</b>              | <b>201.522</b>   | <b>454.451</b>   |
| <b>Serbia</b>               | <b>197.472</b>   | <b>254.165</b>   |
| <b>Kosovo &amp; Albania</b> | <b>15.910</b>    | <b>92.555</b>    |
| <b>Bosnia</b>               | <b>174.753</b>   | <b>222.430</b>   |
| <b>Macedonia</b>            | <b>50.080</b>    | <b>158.100</b>   |
| <b>Montenegro</b>           | <b>39.470</b>    | <b>58.991</b>    |
| <b>Bulgaria</b>             | <b>57.827</b>    | <b>161.356</b>   |

Načrtuje se sledeč rezultat:

| <b>P/L</b>                          | <b>FY10</b>    | <b>FY11</b>      |
|-------------------------------------|----------------|------------------|
| <b>Profit/Loss Consolidated</b>     | <b>336.314</b> | <b>1.361.652</b> |
| Revenue HQ                          | 1.464.185      | 2.351.259        |
| Expenses HQ                         | -1.968.535     | -2.742.238       |
| IP increase                         | 834.588        | 1.074.149        |
| IP depreciation                     | -406.103       | -452.929         |
| Profit sharing costs (R-C)          | -76.000        | 112.078          |
| Grants - received                   | 300.000        | 88.000           |
| Strategic grants                    | 0              | 0                |
| <b>Gross profit HQ</b>              | <b>-31.866</b> | <b>430.320</b>   |
| <b>Transferred profits from SUB</b> | <b>368.180</b> | <b>956.190</b>   |
| Profit tax                          | 0              | -24.857          |
| Tax shield                          | 250.376        | 322.245          |

## 7. Ureditev finančnih virov

Uprava predlaga intenziviranje naporov pri zagotavljanju dolgoročno vzdržnih finančnih virov. Urediti je potrebno kratko & srednjeročne dolžniške vire financiranja (jamstvena shema, zastava IP) ter lastniško financiranje.

Za lastniške financiranje imamo tri možnosti:

- S hitro mini dokapitalizacijo: 457-780K€
- Strateški investitor: 2-3M€ v drugi fazi
- Z izdajo konvertibilnih obveznic : 1-3M€

### 7.1 Mini dokapitalizacija

#### Minimalna varianta

| Kdo                           | Vrednost       | Delnic         | Vplačilo       | Delež        |
|-------------------------------|----------------|----------------|----------------|--------------|
| Zaposleni (ESOP)              | 44.000         | 860            | 43.989         | 0,74%        |
| Lastniki DL.HR                | 11.385         | 223            | 11.406         | 0,19%        |
| Upravni odbor                 | 22.000         | 430            | 21.995         | 0,37%        |
| Sklad lastnih delnic          | 50.000         | 978            | 50.025         | 0,85%        |
| Prevzem Excel                 | 30.000         | 587            | 30.025         | 0,51%        |
| Partnerji Slovenija           | 150.000        | 2933           | 150.023        | 2,54%        |
| Obstoječi delničarji & angeli | 150.000        | 2933           | 150.023        | 2,54%        |
| <b>Skupaj</b>                 | <b>540.385</b> | <b>8.944</b>   | <b>457.486</b> | <b>7,74%</b> |
| <b>Obstoječih delnic</b>      |                | <b>106549</b>  |                |              |
| <b>Skupaj delnic</b>          |                | <b>115.493</b> |                |              |
| <b>Delež obstoječih</b>       |                | <b>92,26%</b>  |                |              |

#### Maksimalna varianta

| Kdo                           | Vrednost       | Delnic         | Vplačilo       | Delež         |
|-------------------------------|----------------|----------------|----------------|---------------|
| Zaposleni (ESOP)              | 44.000         | 860            | 43.989         | 0,74%         |
| Lastniki DL.HR                | 11.385         | 223            | 11.406         | 0,19%         |
| Upravni odbor                 | 22.000         | 430            | 21.995         | 0,37%         |
| Sklad lastnih delnic          | 100.000        | 1955           | 99.998         | 1,69%         |
| Prevzem Excel                 | 30.000         | 587            | 30.025         | 0,51%         |
| Pretvorba dolga dobaviteljem  | 26.598         | 520            | 26598          | 0,45%         |
| Partnerji Slovenija           | 150.000        | 2933           | 150.023        | 2,54%         |
| Obstoječi delničarji & angeli | 400.000        | 7820           | 399.993        | 6,77%         |
| <b>Skupaj</b>                 | <b>540.385</b> | <b>15.328</b>  | <b>784.027</b> | <b>13,27%</b> |
| <b>Obstoječih delnic</b>      |                | <b>106549</b>  |                |               |
| <b>Skupaj delnic</b>          |                | <b>121.877</b> |                |               |
| <b>Delež obstoječih</b>       |                | <b>87,42%</b>  |                |               |

Uprava predlaga izvedbo mini dokapitalizacije po ceni 55€ - 7%/ delnico v zgoraj predvidenem obsegu (min-max):

Partnerji Slovenija vplačajo 12% provizije na osveževalne pogodbe preteklega (PL09) leta ter 30% bodočih provizij iz naslova RLGs pogodb, ki jih priznamo takoj.

Višino dokapitalizacije bi pustili omejeno na 784K€ (v kolikor je interes angelskih & obstoječih delničarjev), dokončno višino po potrditvi delničarjev.

### 7.2 Strateški investitor

V tej fazi ne bi vpletali strateškega investitorja saj bodo penali na valuacijo previsoki, prav tako ni za računati na izvedbo prej kot v 6 mesecih.

Ker je strateški investitor omejen z minimalnim vložkom (1.5 -2 M€) bi bil ob njegovem vstopu delež pridobljenih delnic

izredno visok, hkrati pa bi bilo kot posledica te transakcije za računati s padcem borzne cene.

Predlog uprave je, da se nastala situacija razreši z drugimi viri, po razrešitvi in ob polletnih rezultatih pa se intenzivira pogovore s strateškim investitorjem. Zastoj zaradi letnega poročila se nadoknadi.

### 7.3 Konvertibilne obveznice

Glede na relativno dober odnos z uporabniki ponuditi le-tem možnost nakupa konvertibilne obveznice DL. Po ureditvi tekočega financiranja in mini dokapitalizacije je mogoče čas za to.

## 8. Pod-varianta – odcepitev DL.SI

- Prenesemo SI poslovanje na novo podjetje, razvoj ostane na d.d.,
- Razdelitev financiranja operacij Slovenija od operacij corporate nivoju
- Kot SUB, 100% last DL
- + = poenotimo corp strukturo, -= dvojna revizija (LojzeZ: minimalno povečan strošek)
- Za projekcije glej BizPlan – glavni povzetki:
  - Dobiček DL.SI = 270K ob prometu 2.1M doma
  - Dobiček SUB-i = 380K od tega prenesen dobiček 368K (vključno SI)
  - Dobiček DL.HQ = stroški 1.9M (brez amortizacije) in prihodkih 1.3M, subvencije 250K€