



DM IDMSA inwestorem strategicznym CUBE. Corporate Release SA

Warszawa, 20 lipca 2011 r.

1. Profil CUBE. Corporate Release SA
2. Inwestycja DM IDMSA w akcje Spółki
3. Produkty i usługi CUBE. Corporate Release SA
4. Wyniki finansowe
5. Strategia rozwoju

- ➔ **Integrator i producent oprogramowania na zamówienie**, prowadzący działalność na **polskim rynku od 2007 r.**;
- ➔ **Specjalista** posiadający unikalną wiedzę i doświadczenie związane z funkcjonowaniem procesów biznesowych oraz operacyjnej części działalności średnich i dużych firm z sektora **IT, telekomunikacyjnego, bankowego i ubezpieczeniowego**;
- ➔ 5 centrów kompetencyjnych w 3 oddziałach (Warszawa, Kraków, Gdańsk) – łącznie ok. 200 osób;
- ➔ Oprócz własnych, autorskich rozwiązań CUBE posiada unikalne kompetencje w obszarach OSS, Value Added Services, platform komunikacyjnych all-IP, systemów Back Office w tym ERP, CRM, Business Intelligence, BPM oraz rozwiązań „pod klucz”, Spółka **oferuje także produkty partnerów światowych (Trintech, BroadSoft, Microsoft)** – liderów w swoich niszach rynkowych i obszarach kompetencyjnych;
- ➔ **Główni klienci:** Telekomunikacja Polska, PZU SA, PZU Życie, Polska Telefonia Cyfrowa, Pekao SA, Polkomtel, P4, AXA oraz Netia.

- DM IDMSA nabył 1 442 581 akcji (92,7% akcji i głosów na WZ) CUBE. Corporate Release SA od Futura Investment I FIZ;
- Obecnie trwają prace nad doprowadzeniem struktury akcjonariatu Spółki do stanu docelowego;
- Planowane jest **podwyższenie kapitału**;
- Sierpień / wrzesień 2011 r. – **pre-IPO** o wartości ok. 5 mln zł;
- 2012 r. – **IPO oraz debiut na GPW.**

- **Unikalne kompetencje w obszarze OSS** realizowane wraz z Atos Origin dla Telekomunikacji Polskiej SA;
- **Platformy komunikacji konwergentnej all-IP** oraz **Cloud Computing**;
- Rozwiązania z obszaru **Value Added Services**;
- **Quality Assurance** – usługa polegająca na prowadzeniu całości lub części procesu testowego związanego z podniesieniem jakości dostarczanego oprogramowania;
- **Unikalne kompetencje** w produkcji, wdrożeniach i utrzymaniu systemów firm ubezpieczeniowych;
- **ReconNET** – system do automatyzacji procesu uzgadniania danych;
- **AssureNET** – system do standaryzacji procedur zamykania okresów księgowych;

- ➔ **Rozwiązania Business Intelligence** oraz **hurtownie danych**;
- ➔ **ExecutiveDashboard** – aplikacja umożliwiająca stałe monitorowanie najistotniejszych wskaźników finansowych przedsiębiorstwa;
- ➔ **CUBE.wiki** – umożliwia zbudowanie w pełni aktywnej bazy wiedzy w przedsiębiorstwie;
- ➔ **P3MA** – dostarcza informacji kosztowych i operacyjnych, które są odzwierciedleniem układu procesowego w przedsiębiorstwie;
- ➔ **Awatar** – Wirtualny Ekspert gotowy do wdrożenia w portalach internetowych, jako narzędzie ułatwiające użytkownikowi interakcję z serwisami oferującymi usługi wspierane przez **autorskie rozwiązanie klasy CBR (Case Based Reasoning)**;

tys. zł	2010	2011P
Przychody netto ze sprzedaży	41 622	44 840
Zysk z działalności operacyjnej (EBIT)	2 586	5 844
EBITDA	3 455	6 493
Zysk netto	1 925	4 285

Plany rozwoju na lata 2011 – 2012:

- Stabilizacja pozycji u obecnych Klientów, optymalizacja zespołu i procesów wewnętrznych po okresie silnego wzrostu, doskonalenie efektywności działania;
- Stabilizacja pozycji w domenach OSS i Insurance;
- Wzmocnienie pozycji u operatorów mobilnych;
- Wybudowanie w 2011 r. dedykowanego Business Unitu dla sektora bankowego;
- Budowa Business Unitu dla sektora energetycznego (potencjalni Klienci: PGE, Tauron, Energa);
- Wzmocnienie Pionu Sprzedaży;
- IPO i debiut na GPW.

Dziękujemy za uwagę



Grzegorz Leszczyński

Prezes Zarządu

Dom Maklerski IDMSA



Adam Leda

Prezes Zarządu

CUBE. Corporate Release SA