

GYORSJELENTÉS



**A Synergón Informatika Rt.
2005. január 1-jétől december 31-ig tartó
12 hónap pénzügyi eredményei**
Nem auditált, konszolidált
Nemzetközi Pénzügyi Jelentés/
Beszámolói Szabályok
szerint összeállított adatok

www.synergon.hu
e-mail: investor_relations@synergon.hu



A Synergon csoport az év utolsó három hónapjában tapasztalt kiemelkedő teljesítményének köszönhetően, a 2005. évre jellemző kedvezőtlen piaci folyamatok ellenére realizálta eredetileg kitűzött nyereségcélját. Az 502 millió forintnyi adózott eredmény 19,6 milliárd forintos – az előző évinél 3 százalékkal alacsonyabb - értékesítési árbevétel mellett keletkezett. A társaság a negyedik negyedévben egész évi árbevételének 37 százalékát teljesítette, ami az iparágra jellemző szezonálisitással mellett annak is köszönhető, hogy a várakozásoknak megfelelően a költségvetési intézmények részben pótolták az év végéig rendelkezésükre álló forrásaik korábban elmaradt felhasználását.

Az értékesítés szektorok alapján történő bontásában ily módon jelentős eltérés nem tapasztalható az előző évi arányokhoz képest. Az a tény ugyanakkor, hogy az államigazgatás területén a hosszú átfutású, összetett projektek rovására nőtt az egyszerű hardver- és szoftverbeszerzések aránya, a fedezethányad kismértékű csökkenésében tükröződik. A Synergon számára 2005-ben kiemelkedő lehetőséget jelentett a pénzintézetek erőteljes beruházási igénye, amit sikeresen ki is használt. A telekommunikációs piacon az adat- és informatikai szolgáltatások fokozatos bővítési igénye, illetve az alternatív társaságok terjeszkedése biztosította a szektor részesedésének növekedését a bevételi struktúrában. Az év során a lehetőségeket tovább bővítette a horvátországi távközlési piac liberalizálása.

A csoport tagjai közül az árbevételhez továbbra is a Synergon és a SAO hozzájárulása a legmeghatározóbb: együttesen 65 százalék. A SAO egész évben kimagaslóan teljesített, a bázisidőszakinál és a tervezettnél magasabb eredményeit magas fedezetarányú rendszertámogatási és üzemeltetési tevékenységgel érte el. Elsősorban a vártnál jóval nagyobb év végi teljesítményével az üzleti megoldások divízió bevételei szintén felülmúlták a korábbi várakozásokat. A Synergon árbevételének meghatározó részét biztosító hálózati kommunikációs tevékenység ugyan kissé elmaradt a tervektől, ám fedezeti szinten ez az elmaradás – a magasabb szolgáltatástartalomnak köszönhetően – már kevésbé érzékelhető. A további üzleti egységekre (hardver divízió, SAP és retail üzletágak) a negyedik negyedévben szintén kimagasló teljesítmény volt jellemző, ami azonban csak részben tudta pótolni az előző negyedévek során keletkezett elmaradásokat.

A 2004. évi átszervezések után az elmúlt évben rendkívül kedvező fordulat volt tapasztalható a Span működésében: a horvát tagvállalat árbevétele 50 százalékkal haladta meg az egy évvel korábbi szintet. Szintén folytatódott a Fibex értékesítésének dinamikus bővülése, a 45 százalékos növekedés oka, hogy a társaság egyidejűleg növelte részesedését meglévő piacain, miközben új piaci szegmensekben is sikeresen jelent meg. Az Infinityben a hosszú távú gazdaságos működés biztosítása érdekében jelentős átszervezésekre került sor, ez bizonyos területeken piacvesztést is okozott, jórészt ennek köszönhető a mintegy 20 százalékos árbevétel-visszaesés. A jelentős költséghatékonysági intézkedéseket is magában foglaló program nyomán a cseh tagvállalat működése az év közepére stabilizálódott, és bár 2005 egészére még veszteséget mutatott ki, a második félév során már nyereséget termelt a társaság.

A tavalyi év egyik legmeghatározóbb stratégiai lépése a kínai Huawei Co. Ltd-vel kötött regionális rendszerintegrátori megállapodás volt. A világ egyik legdinamikusabban bővülő telekommunikációs eszközök és hálózati megoldásokat gyártó vállalatával megkezdett együttműködés keretében regionális szinten is megkezdődött az üzleti lehetőségek kiaknázása a telekommunikációs és a gyártóvállalati szektorban egyaránt. A Synergon arra számít, hogy 2006 folyamán a Huawei hazai ismertségének növekedésével párhuzamosan hálózati megoldásaiban dinamikusan növekvő mértékben használja majd fel a kínai partner termékeit.



A SYNERGON CSOPORT 2005. ÉVI EREDMÉNYEINEK ELEMZÉSE I-XII. HÓNAP

A 2005. december 31.-ével végződött tizenkét hónap összehasonlítása
a 2004-es év hasonló időszakával

E jelentésben látható 2005-ös évi adatok nem auditált, IFRS alapján összeállított, konszolidált mérleg és eredmény kimutatáson alapulnak. Az olvasók számára az alábbi táblázatokban található forint összegek átváltásra kerültek Euro összegekre. Az eredmény kimutatás tételeinél alkalmazott átlagárfolyam 1 EUR=249,33 Ft volt a 2005-ös év tizenkét hónapjára, és 1 EUR=254,08 Ft a 2004-es év hasonló időszakára. A mérlegtételeknél alkalmazott átváltási záróárfolyam 1 EUR=245,93 Ft volt 2004. december 31-én, és 1 EUR= 252,73Ft 2005. december 31-én.

A vizsgált időszakban a csoport az értékesítési árbevétel mellett a második negyedévből áthozott egyéb bevételt külön sorban szerepelteti, mivel az összevont árbevétel jelentősen befolyásolná a bevétel szolgáltatástartamát. Az egyéb bevétel többek között az adóigazgatósági eljárással kapcsolatban korábban elhatárolt céltartalék fennmaradó részének (372 millió forint) visszaforgatását tartalmazza.

Cégcsoport szintű értékelés

Eredménykimutatás	December 31-én végződő 12 hónap				Változás %	
	2005		2004*		Ft alapon	EUR alapon
	ezer Ft	ezer EUR	ezer Ft	ezer EUR		
Értékesítés árbevétele	19 571 385	78 496	20 135 929	79 250	-3%	-1%
Egyéb bevétel	599 017	2 403	270 221	1 064	122%	126%
Ebből szolgáltatások (%)	45%		42%			
Ebből termékek (%)	55%		58%			
Értékesítés közvetlen ktg-e	-15 022 606	-60 252	-15 657 592	-61 625	-4%	-2%
Az Értékesítés arányában (%)	77%		78%			
Nettó fedezet	5 147 796	20 647	4 748 558	18 689	8%	10%
Nettó fedezethányad (%)	23%		22%			
Egyéb működési ktg-ek	-4 706 504	-18 877	-4 764 342	-18 751	-1%	1%
EBITDA	1 048 559	4 206	835 340	3 288	26%	28%
EBITDA hányad (%)	5%		4%			
Üzemi eredmény	441 292	1 770	-15 784	-62	na	na
Üzemi eredményhányad (%)	2%		0%			
Pü. műveletek nettó eredménye	49 252	198	130 016	512	-62%	-61%
Rendkívüli tételek	0	0	0	0	0%	0%
Adózás előtti eredmény	490 544	1 967	114 232	450	na	na
Társ.-i nyereségadó	-18 213	-73	-10 243	-40	78%	81%
Kisebbségi részesedés	30 057	121	43 185	170	0	0
Adózás utáni eredmény	502 388	2 015	147 173	579	na	na
Nettó eredményhányad (%)	3%		1%			

*A 2004-es adatok mindenhol auditált, IFRS alapján összeállított, konszolidált mérleg és eredmény kimutatáson alapulnak

Értékesítési árbevétel

A Synergion csoport 2005 évben 19.571 millió forint értékesítési árbevételt ért el, ami forint alapon 3%-os csökkenést jelent a bázisidőszak értékesítési árbevételéhez képest. A csoport 2005 negyedik negyedévi dinamikus teljesítményének köszönhetően az első kilenc havi kevésbé kedvező adatain jelentős mértékben javított.

A cégcsoporton belül a Span érte el a legnagyobb mértékű (50%) árbevétel-növekedést, a Fibex értékesítése szintén jelentősen, 45%-kal bővült, míg a Synergion/SAO és az Infinity a bázisidőszakhoz képest csökkenő árbevételt realizált.



A Synergon csoport értékesítésének szektorális bontásában a telekommunikációs szektor 19%-kal, a pénzügyi szektor 15%-kal, az ipar, közmű és közlekedés szektor 26%-kal, és az állami szektor 16%-kal képviseltették magukat az időszak során. Az egyéb, szektorba nem sorolt értékesítés 24%-ot tett ki. A bázis időszakhoz viszonyítva a telekommunikációs szektor részarányának növekedése figyelhető meg, a többi ágazatban nem történt jelentős változás a 2005 év teljesítményében, csak minimális, a piac általános érvényű dinamikájából származó átrendeződések figyelhetők meg.

2005 évben az értékesítés szolgáltatásaránya egyre jobban megközelíti a teljes árbevétel felét: 3 százalékponttal nőtt a 2004-ben elért 42%-hoz képest. A szolgáltatási tevékenységből származó árbevétel továbbra is folyamatosan növekvő tendenciát mutat a Synergon magyarországi tevékenységénél (5%-al nőtt) csakúgy, mint a Span (6%) esetében. Az Infinity szolgáltatástartalma ebben az időszakban 51% lett, ami 4 százalékpontos növekedés a bázisidőszak 47%-ához képest. A Fibexnél domináló termékértékesítés – árbevételének kis volumene miatt – nem befolyásolja meghatározóan ennek a mutatószámnak a mértékét.

Értékesítési költségek

Az értékesítési költségek elsősorban az értékesített termékekből, alapanyagokból, alvállalkozói teljesítményekből és a közvetlen élőmunka költségeiből tevődnek össze. Az értékesítési költségek az árbevétel csökkenését meghaladó mértékben, 4%-kal csökkentek 2004 (15.658 millió forint) és 2005 (15.023 millió forint) összehasonlításában. Az értékesítési

költségek az árbevétel 77%-át adják, ez a bázisidőszakhoz képest 1%-os csökkenést jelent.

Nettó fedezet

A beszámolási időszakban a cégcsoport árbevételéből és közvetlen költségeiből számított fedezet tömeg az előző időszakhoz képest 8%-kal nőtt. A teljesítményt az Infinity-n kívül a csoport tagvállalatai mindannyian kedvező irányba befolyásolták.

A 23% realizált fedezethányad az előző évhez képest 1%-os javulást jelent. A pozitív változást a Synergon Informatika Rt. és a SAO-Synergon Kft. tevékenysége okozta.

Egyéb működési költségek

Az egyéb működési költségek 1%-os csökkenést mutattak a 2005-ös év tekintetében.

Pénzügyi műveletek nettó eredménye

A pénzügyi műveletek nettó eredménye 2005 évben 49 millió forint volt, ami 62%-kal kevesebb az előző év hasonló időszakához képest. A csökkenést döntő mértékben az okozta, hogy mind a Synergon Informatika Rt. mind a Fibex Kft. előző évben árfolyam nyereséget realizált, míg tárgyévben árfolyam veszteséget számoltak el.

Rendkívüli eredmény

Az IFRS standard-ek szerint rendkívüli tétel nem számolható el, ezért az ilyen jellegű eredményt az egyéb bevételek között mutatjuk ki, illetve a bázisét is ennek megfelelően korrigáltuk.

Adózott eredmény

A Synergon csoport 2005 évben 502.4 millió forint adózott nyereséget ért el.



Létszám

A Synergon csoport átlagléttszámait az alábbi táblázat tartalmazza. Látható, hogy a beszámolási időszakban a Synergon Informatika Rt. és SAO-Synergon Kft. esetében számottevő változás nem történt, az Infinity folyamatosan csökkenő létszám mellett dolgozott, a Fibex és a Span esetében nőtt az átlag és a záró létszám is.

A csoportszintű átlagléttszám 2005. december 31-én 556 fő, míg egy évvel korábban 567 fő volt.

Átlagléttszámok	2005 Q4 átlag	2004 Q4 átlag	Változás %
Synergon Rt. és SAO	336	335	0%
Fibex	21	18	19%
Infinity	144	163	-12%
Span	55	51	8%
Összesen	556	567	-2%

A Synergon csoport vállalatainak elemzése

Az alábbi táblázat a cégcsoport értékesítési- és egyéb árbevételének megoszlását mutatja a cégcsoport vállalatai szerinti bontásban.

Cégcsoport tagjai	0							
	December 31-én végződő 12 hónap							
	2005			2004			Változás %	
	ezer Ft	ezer EUR	%	ezer Ft	ezer EUR	%	Ft	EUR
Értékesítés árbevétele és egyéb bevétel	20 170 402	80 898	100%	20 406 150	80 314	100%	-1%	1%
Synergon Rt. és SAO	13 188 315	52 895	65%	13 954 751	54 923	68%	-5%	-4%
Fibex	1 964 610	7 880	10%	1 358 612	5 347	7%	45%	47%
Infinity	3 781 492	15 167	19%	4 609 782	18 143	23%	-18%	-16%
Span	1 882 510	7 550	9%	1 253 558	4 934	6%	50%	53%

Bevételi struktúra

A Synergon csoport árbevételének 65%-át a Synergon Informatika Rt. és a SAO-Synergon Kft. értékesítése alkotja, a többit a tagvállalatok adják. A tagvállalatokra jutó árbevétel-arány az egyes időszakok tekintetében kis mértékben változik és bizonyos mértékű átrendeződés is tapasztalható. A dinamikus növekedő Span és Fibex súlya folyamatosan nő a csoportban, szemben a Synergon és az Infinity kismértékű csökkenésével.

A SAO teljesítményét a Synergon eredményadataival összevontan mutatjuk ki, mivel a tagvállalat tevékenysége szorosan összefonódik az anyavállalatéval. A Synergon Informatika Rt. minden outsourcinggal és üzemeltetéssel kapcsolatos feladatát áthelyezte a SAO-Synergon Kft.-re.



Synergon Informatika Rt.

A Synergon Informatika Rt. a Synergon csoport magyarországi vállalata, jogilag a csoportban a többi tagvállalat fő részvényeseként az anyavállalat pozícióját tölti be. A Synergon Informatika Rt. tevékenységének leírása és a társaság bővebb

ismertetése megtalálható a társaság honlapjain magyar és angol nyelven: www.synergon.hu, www.synergon.hu/en. A SAO-Synergon Kft. tevékenységének leírása és a társaság bővebb ismertetése az alábbi honlapon érhető el: www.sao.hu/en.

Synergon Rt. és SAO*	2005		December 31-én végződő 12 hónap 2004*		Változás %	
	ezer Ft	ezer EUR	ezer Ft	ezer EUR	Ft	EUR
Értékesítés árbevétele	12 613 732	50 591	13 681 878	53 849	-8%	-6%
Egyéb bevétel	574 583	2 305	272 873	1 074	111%	115%
Ebből szolgáltatások (%)	46%		41%			
Ebből termékek (%)	54%		59%			
Értékesítés közvetlen ktg-e	- 9 217 684	- 36 970	- 10 347 834	- 40 727	-11%	-9%
Az Értékesítés arányában (%)	73%		76%			
Nettó fedezet	3 970 631	15 925	3 606 917	14 196	10%	12%
Nettó fedezethányad (%)	27%		24%			
Egyéb működési ktg-ek	- 3 590 904	- 14 402	- 3 429 510	- 13 498	5%	7%
EBITDA	788 081	3 161	608 124	2 393	30%	32%
EBITDA hányad (%)	6%		4%			
Üzemi eredmény	379 727	1 523	177 407	698	na	na
Üzemi eredményhányad (%)	3%		1%			

*nem konszolidált

Működési környezet

A Synergon Informatika Rt. működési területein az egyes piaci szektorok konjunkturális helyzete 2005-ben is jelentős eltéréseket mutatott. Az egész évre, de különösen a második félévre rányomta a bélyegét az *államigazgatási piacon* tapasztalható jelentős mértékű visszaesés. Az utolsó negyedév erősebb volt a korábbiaknál, de ez elsősorban a szezonális hatásnak köszönhető. A megrendelői kör által megvalósított beruházások nagymértékben EU forrásokból történtek, illetve elsősorban eszközbeszerzésekre koncentráltak, a pályázatok hosszú előkészítési ideje miatt a tenderkiírások és az eredményhirdetések is jelentős mértékben csúsztak. A strukturális alapok nyomán kiírt pályázatok is jelentős késedelmet szenvedtek. Döntés született ugyanakkor az EDR-rendszer kiépítésére kiírt pályázaton; a Synergon számára kedvezőtlen döntés eredménytől függetlenül a társaságnak lehetősége van alvállalkozóként részt venni a 2006-ban megvalósítandó projektben.

A Synergon a megváltozott körülményekre év közepén új értékesítési stratégiával reagált: nagyobb hangsúlyt helyezett a kieső bevételek más szektorokból történő pótlására, ugyanakkor az államigazgatási szektorban a korábinál

közvetlenebb módszert alkalmaz. Az önkormányzati és egészségügyi piaci lehetőségek hatékonyabb kihasználása érdekében év elején külön üzletágba (Egészségügyi és Önkormányzati Üzletág) szervezte ezirányú tevékenységét. Az üzletág az év során sikeresen megalapozta, illetve erősítette piaci helyzetét, 2006-ra folyamatosan bővülő szerződésállományra számíthat.

2006 választási év, emiatt az első negyedévi mérsékelt emelkedés után jelentősebb előremozdulás csak az év vége felé várható majd.

A Synergon egyik legerősebb területe a *biztosítás és pénzügy piac*, a kieső államigazgatási bevételeket legnagyobb részben ebből a piaci szegmensből sikerült kompenzálni. A lendület az egész évre jellemző volt, a Synergon piaci részesedése és súlya tovább növekedett. A bankok elsősorban a fiókhálózatok bővítésén keresztül fejlesztenek tovább, amelyek új hálózati implementációkat, fejlett alkalmazói rendszereket, valamint ügyfélorientált IT háttérrendszereket egyaránt tartalmaznak. Pénzügyi területen tovább folytatódik az outsourcing erősödése is. A Synergon minden divíziója erősíteni tudta pénzügyi piaci pozícióit.



A távközlés és média szegmensben korábban elkezdődött piaci trendek tovább folytatódnak, erősödnek az alternatív szolgáltatók, a Magyar Telekom elmozdult adat- és informatikai szolgáltatások irányába, növekednek a T-Com monopóliumának megszüntetésére irányuló piaci erőfeszítések. A mobilszolgáltatás piacát a 3G beruházások, valamint a nem hangátvitellel foglalkozó szolgáltatások határozták meg. Folyamatosan nőtt az árverseny, a piac mérete csökkenő mértékben bővül. Csökkent a nagy beruházások száma, viszont erősödött az üzemeltetési, alkalmazási és a szoftver felhasználások iránti kereslet. Tovább nőtt az Internet használat. A Synergion elsősorban hálózati (infrastruktúra, Huawei) és szoftver területen vett részt ennek a szektornak a fejlesztéseiben.

A 2006-os évet a piaci verseny erősödése és az alternatív területek (NGN, TriplePlay, DVDM) és új technológiák alkalmazása határozza meg.

Az ipar és szolgáltatók piaca meglehetősen szerteágazó, ide tartoznak a gyártók, a közszolgáltatók, a retail, közmű, valamint a gyógyszergyárak is. Az erős piaci verseny ellenére a Synergion jelentős erősödést mutatott. 2006-ban további fejlődésre és piaci lehetőségre van kilátás. A Synergion jó ügyfélkörrel (MOL, Audi, GE stb.) és széleskörű portfólióval (szoftver, hardver, networking) rendelkezik. Keresleti oldalról továbbra is elkülönülnek a nagy megrendelők és a kisebb méretű ügyfelek. A nagyvállalatok folyamatosan költenek IT beruházásokra, ugyanakkor az esetek többségére jellemző anyavállalati jóváhagyás miatt a pályázatok átfutási ideje hosszú. A kisebb vállalatok, noha felismerték az IT beruházások szükségességét, meglehetősen költségérzékenyek. Náluk ugyanakkor nagyobb a növekedési potenciál, amit a Synergion a kis és középvállalati (kkv) terület erősítésével kíván kihasználni.

A kiskereskedelmi vállalatok piacán (retail) év közben észrevehető piaci növekedés indult el. Nő a piaci verseny, de az EU csatlakozás után egyre több kiskereskedelmi egység választja a modern pénztárgépes rendszert, mivel a jelen igényeket már nem elégítik ki a manuális, nem számítógép alapú pénztárgépek. A megrendelők elsősorban meglévő pénztárgépes rendszereiket kívánják

integrálni gazdálkodási, értékesítési rendszereikkel. Ez a törekvés komoly piaci potenciált jelent, amely a Synergion számára is további jó lehetőséget kínál.

Eredmények

A Synergion Informatika Rt. és a SAO-Synergion Kft. értékesítése 8%-kal csökkent 2004-hez (13.682 millió forint) képest 2005 végére (12.614 millió forint).

A társaság árbevételének szolgáltatástartalma jelentős mértékű növekedést produkált: 46%-ra nőtt a bázisidőszakban elért 41%-hoz képest. A közvetlen értékesítési költségek az árbevétel csökkenését 3 százalékponttal meghaladó mértékben, 11%-kal csökkentek a vizsgált időszakban, így a nettó fedezethányad is 3 százalékponttal nőtt, 27%-ra. A 2005 év tekintetében a Synergion és a SAO együtt üzemi szinten 380 millió forint nyereséget ért el a 2004-ben termelt 177 millió forinthez képest; az EBITDA mutató 788 millió forint lett a 2004 évi 608 millió forinthez képest.

Üzleti egységek

A hálózati kommunikációs tevékenység biztosítja továbbra is a társaság árbevételének és fedezetének meghatározó részét. A negyedik negyedéves teljesítés minden piaci szektorban szezonálisan erős volt. Az államigazgatási szektorban a negyedik negyedévben továbbra sem volt tapasztalható semmi élénkülés, egész évben minimális pályázati kiírás volt, bevételt a folyó projektek kivitelezése jelentett. A KSZF hálózati normatíva november végén aláírásra került, mely alapján gyorsított eljárás keretében a divízió Cisco, Huawei és 3Com megoldásokat tud szállítani a kormányzati intézmények számára. A divízió ebből már 2006 első negyedévtől észrevehető bevételt vár.

A telekommunikációs szektor kiemelkedően erős volt. A jelentősebb megrendelők közé tartozik a T-Com, az Intel és a T-Mobil. A Cisco termékek mellett egyre több Huawei és Harmonic megoldást forgalmaz a társaság.

A pénzügyi piac továbbra is erősödik, a növekedés mozgatórugói a fiókhálózati expanzió, valamint a banki szektorra jellemző kiszervezési



tendencia (Erste outsourcing). Ezek beruházási és fiókbővítési projektek, support szerződések). Egyre több ügyfél veszi igénybe az IP telefon megoldásokat (CIB, Allianz, Generali, Raiffeisen). Az Ipar, szolgáltatás és kereskedelem szektor szezonálisan, a terveknek megfelelően teljesített. A nagyobb megrendelők közé tartozik a Richter, az Egis, a Paks és a MOL.

Sikeresen működik a Huawei Co. Ltd.-vel kötött regionális rendszerintegrátori megállapodás, a divízió portfóliójában nemcsak Magyarországon, hanem a régió más országaiban is egyre nagyobb arányban szerepelnek a kínai gyártó megoldásai. A 2006-os tervek része a profittartalom további növelése, valamint a Huawei szolgáltatások (pl. oktatás) erősítése.

Az Üzleti Megoldások Divízió a korábbi Szoftver Divízió hagyományos területeit és a Synergon Rt. üzleti tanácsadással kapcsolatos tevékenységét fogja össze. A divízió piaca az év egészét tekintve a várakozásoknak megfelelő mértékben fejlődött, és mivel a negyedik negyedévben ez a dinamika tovább erősödött, a divízió az éves tervét magabiztosan teljesítette. A negyedik negyedéves élénküléshez hozzájárult az államigazgatási piac aktivizálódása is: elindult az első önkormányzati projekt, emellett a divízió több minisztériumi projektet zárt a tervezettnél nagyobb terjedelemben. A telekommunikációs szektor a terveknek megfelelően zárt. A fókusz két speciális CRM bevezetés volt, melyeket a divízió határidőre teljesített. Az Ipar/Szolgáltatás szektor magasan a tervezett szint fölött teljesített, gyakorlatilag az összes jelentős ügyfél esetében visszatérő üzletek jellemezték a negyedévet. Ezek az üzletek a portfólió legváltozatosabb elemeit tartalmazták (portál, egyedi fejlesztés, EPM, stb.)

A pénzügyi szektor a harmadik negyedévhez képest szintén tovább erősödött. A divízió szektorbeli teljesítményét alapvetően meghatározta az egyedi szoftverfejlesztési üzletág tevékenysége, valamint a nagyvállalati projektmenedzsment (EPM) megoldások. A divízió a fenti fejleményeknek köszönhetően a negyedéves tervet jóval túlteljesítette. Ez a bázisév hasonló időszakához képest nagyon magas (61%) nominális növekedési rátát jelent. A divízió meglévő szoftver termékeit (e-learning keretrendszer, iratkezelés támogató rendszer) tovább kívánja fejleszteni, a folyamatosan változó

karbantartási igényeket egyaránt generálnak (Erste piaci igényeknek megfelelően. Bár jelentős eseménye lesz a piacnak a Microsoft gyakorlatilag teljes termékskálájának megújulása, ezen új termékeket a nagyvállalatok csak a következő években fogják bevezetni, így a 2006-os év a felkészülés ideje lesz.

Mivel a divízió a 2005-ös évhez képest további piacélnkülésre számít 2006-ban, további jelentős eredménynövekedést tervez.

A hardver megoldások értékesítését a vizsgált időszakban az államigazgatás, a szolgáltatóipar, a telekommunikáció szektor és a pénzügyi szektor beruházásai befolyásolták negyedévenként változó intenzitással. A divízió teljesítményére a szezonális hatások voltak érvényesek, azaz egy jó első negyedév után két gyengébb következett, amelyet egy tervet meghaladóan erős negyedik negyedév zárt. Egész évre vonatkozóan csökkent a forgalom, viszont növekedett az árbevételre vetített fedezetarány és emelkedett a szolgáltatástartalom.

Az államigazgatási piacon a közigazgatási beruházások drámai visszaesését követően kismértékű élénkülés volt tapasztalható az utolsó negyedévben, amely azonban még így is csak szerény bevételt generált a 2005-ös évre. A kieső államigazgatási bevételeket elsősorban a pénzügyi területen sikerült pótolni, a legnagyobb ügyfelek közé az MFB az Erste és a HVB Bank tartozik.

A telekommunikációs terület hozzávetőlegesen az előzetes várakozásoknak megfelelően teljesített. A piac legnagyobb ügyfelei az Invitel és az Antenna Hungaria. Az ipar és szolgáltatás szektor kimagaslóan erős negyedik negyedévet zárt (MOL Földgázszállító Rt., MVM).

A divízió sikeresen erősítette pozícióját a kkv szektorban; 2006-ban ettől a területtől várják a legnagyobb növekedést. Ennek érdekében tovább növelik a kkv értékesítésre fordított erőforrásokat, valamint új - erre a területre specializált - értékesítési eszközöket vezetnek be.

2006-ban folyamatos bővülést terveznek az ipari és szolgáltatói területen, és új, főleg infrastrukturális beruházást generáló stratégiával jelennek meg a pénzügyi szektorban. Tovább fokozódik a versenyhelyzet, de lassan letisztul a piac és kiesnek a likviditási gondokkal küzdő kis cégek. Egyre több EU finanszírozású projektre lehet számítani.



A bázisévhez képest folyamatosan javuló teljesítményt nyújt az SAP Üzletág. A kimagaslóan sikeres utolsó negyedév azonban nem tudta teljesen ellensúlyozni az első három negyedév tervtől elmaradó eredményét.

A piaci környezetben továbbra is az államigazgatási szektor év elejei visszaesése, majd stagnálása emelhető ki jelentős negatívumként. Az egyetlen igazán érintett államigazgatási tendert - Hungarocontrol - a harmadik negyedévben leállították, ezt követően a negyedik negyedévben nem hirdettek új tendert. Az üzletág sikeresen befejezte az első államigazgatási adattárház projektet (SAP BW adattárház). A kieső bevételeket azonban sem ezek, sem a meglévő support megrendelések nem tudták teljes mértékben pótolni.

Az Ipar, szolgáltatás és kereskedelem szektor folyamatosan erősödik. 2005 decemberében indult élesben a szektor egyik legnagyobb beruházása, a Paksi Atomerőmű logisztikai modellváltással kombinált upgradelt rendszere, valamint itt folyik Közép-Európa legnagyobb SAP Business One bevezetése (Fairtool), amely 2006 első negyedévében zárul majd le. Az üzletág számos kisebb projekten is dolgozik, és több, a kis- és középvállalatok beruházásait lehetővé tevő GVOP tender is folyamatban van. A már előkészített és bevezetés alatt álló Glovita kesztyűgyári SAP All in One rendszere 2006 első negyedévében indul éles üzemben. A kkv piaci szegmensben a Synergon két saját know-how alapján kifejlesztett termékkel (az SAP Business One alapú temetkezési modullal, illetve a Synergon Retail System - SAP Business One megoldással) van jelen. A temetkezési modult a Synergon tagvállalatain keresztül az egész régióban forgalmazzák. A telekommunikációs és pénzügyi piaci szektorban az üzletág továbbra is stabil pozícióban van. Az ütemezés szerint halad az Erste Bank SAP bevezetése, amelyben részt vesz a vállalat és az MFB-nek nyújtott szervízmenedzsment tevékenység.

A 2006-os tervek közé tartozik egy új technológia, a Netweaver rendszerintegrációs környezet kialakítása, valamint az ehhez szükséges kompetencia kiépítése. A kkv piacon elkezdődött erősödést kihasználva az üzletág növelni szeretné az ebben a szegmensben meglévő pozícióját.

Az Egészségügyi és Önkormányzati Üzletág 2005. januárjában kezdte meg működését. Az egészségügyi piacon saját Inforend megoldásával van jelen, az orvos-szakmai és a gazdasági tevékenység integrált kezelésére alkalmas termék hardver, szoftver, hálózati, üzemeltetési és tanácsadás funkciókat egyaránt ellátó komplex megoldáscsomaggá fejlődött. Ezzel teljessé vált az üzletág egészségügyi portfóliója. Továbbá az elmúlt időszakban meghosszabbították a Svábhegyi Kórház szerződését is.

A HEFOP 4.4 intézményen belüli fejlesztéseknél a Synergon Informatika Rt. folyamatosan, minden kiírásban el kíván indulni. A Dél-Dunántúli kiírás alapján alakult konzorciumban alvállalkozóként eredményesen dolgozik az üzletág, és készül a további, klinikai és gazdasági rendszerekre vonatkozó tendereken való indulásra.

Az üzletág sikeres regionális kooperációba kezdett, a nemzetközi INTERREG pályázati lehetőségeket a környező országok kórházai közötti kommunikációban kívánja kihasználni, amely jelentős informatikai beruházásokkal járna.

Az önkormányzati piacon a Synergon eredményesen megalapozta tevékenységét és kiépítette szakmai kapcsolatait. Elindult a 4.4.2 szélessávú internet hálózat kialakításáról szóló GVOP pályázat megvalósítására vonatkozó közbeszerzéseken. További célja felkészülni a várható projektek közbeszerzési kiírásaira, az elvárások között a tenderek mintegy tíz százalékának megnyerése áll. A párhuzamosan futó, hasonló pályázati kiírásokon (4.3.1, 4.3.2) is aktív résztvevő a Synergon.

A 2006-os tervek között az üzletág sikeresen megszerzett piaci pozícióinak további növelése áll, egyrészt termékfejlesztéseken (iktatórendszer) keresztül, másrészt új piaci szegmensben való megjelenésben (kkv) a Synergon más szervezeti egységeivel (SAO, HW) közösen. Az év során folytatódik a 2005-ben eredményesen elkezdett üzletági roadshow és tanácsadás is, elsősorban az INTERREG fontosságáról.

A *retail üzletág* legfontosabb ügyfelei közé a Jeans Club, a Fairtool, a MÁV (a Reko2 projekten keresztül mozdony automata töltőállomás telepítése és bekötése az országos rendszerbe), valamint az egyik legnagyobb gyorséttermi lánc (érintőképernyős pénztárgépek telepítése) tartozik. Az üzletág az első negyedévtől új piaci



stratégiával rendelkezik. A saját fejlesztésű Synergon Retail System és az SAP Business One megoldásának sikeres integrációja (SRS-SBO) teljes körű megoldást kínál mind a kereskedelmi üzletláncok, mind pedig a kiskereskedelmi vállalkozások számára. A hazai megrendelők mellett 2005-ben az üzletág a közép-európai régióra is ki tudta teljesíteni tevékenységét. Ennek köszönhetően a közelmúltban lengyelországi és csehországi megrendelőknél is implementálták a saját fejlesztésű SRS - Synergon Retail System megoldást.

A rendszertámogatási és üzemeltetési tevékenységgel foglalkozó *SAO-Synergon Kft.* egész évben kimagasló teljesítménnyel működött, mind a tervekhez, mind a bázisidőszak eredményeihez képest felülteljesített. Ennek egyik fő oka a korábbinál hatékonyabb kereskedelmi tevékenység volt.

Tevékenységét továbbra is magas fedezettartalom és tervezhető, kiszámítható üzletmenet jellemzi. Az ipari és szolgáltatási terület erős utolsó negyedévet zárt, és várhatóan - a pénzügyi szektorral együtt - 2006 legdinamikusabb fejlődő ágazata lesz. A vizsgált időszakban tovább folytatódott a Philips-nek nyújtott szolgáltatás, a meglévő szerződést 2006 második félévéig meghosszabbították. A BAT-al aláírták az üzemeltetői szerződést, és terv szerint folyik a

MOL Földgázszállító Rt. WEM projektjének végrehajtása is. A Szerencsejáték Rt. részére ACTS bevezetésre került sor. A pénzügyi ágazat legfontosabb ügyfelei közé az Aegon, az Erste valamint az MFB tartozik.

A negyedik negyedévben a SAO-Synergon Kft. tovább erősítette jelenlétét a kis- és középvállalatok informatikai outsourcing piacán. Ennek eredményeképpen ez a piaci szegmens is kiemelkedő eredménnyel zárta az utolsó negyedévet. Tevékenységüket regionális szinten kezelik, részben a Synergon csoport tagvállalataival közösen, részben az Atos Originnel való folyamatos együttműködés keretében.

A SAO-Synergon Kft. továbbra is aktívan vesz részt az év közben megalakult Magyarországi Outsourcing Szövetség (HOA) munkájában, amelynek célja a terület kultúrájának támogatása és terjesztése. Erre jó példa, hogy a SAO és a HOA a negyedik negyedévben a Győr-Moson-Sopron megyei Kereskedelmi és Iparkamarával egy közös rendezvény keretében népszerűsítette az outsourcing tevékenységet.

A 2006-os tervek része a meglévő ügyfelek megtartása mellett (sok szerződés megújítására 2006-ban kerül sor) a piaci részesedés növelése elsősorban a közép- és kisvállalatokon keresztül.



Fibex Kft.

Az optikai és rézkábelek, hálózatépítési anyagok és eszközök értékesítésével foglalkozó Fibex Kft. a Synergon 100%-os tulajdonában lévő leányvállalatként működik. A Fibex Kft.

tevékenységének leírása és a társaság bővebb ismertetése megtalálható a cég honlapján magyar nyelven: www.fibex.hu.

Fibex Kft.	2005		2004*		Változás %	
	ezer Ft	ezer EUR	ezer Ft	ezer EUR	Ft	EUR
Értékesítés árbevétele	1 957 147	7 850	1 353 528	5 327	45%	47%
Egyéb bevétel	7 462	30	5 084	20	47%	50%
Ebből szolgáltatások (%)	1%		3%			
Ebből termékek (%)	99%		97%			
Értékesítés közvetlen ktg-e	- 1 667 163	- 6 687	- 1 146 186	- 4 511	45%	48%
Az Értékesítés arányában (%)	85%		85%			
Nettó fedezet	297 447	1 193	212 426	836	40%	43%
Nettó fedezethányad (%)	15%		15%			
Egyéb működési ktg-ek	- 177 042	- 710	- 147 986	- 582	20%	22%
EBITDA	131 344	527	77 118	304	70%	74%
EBITDA hányad (%)	7%		6%			
Üzemi eredmény	120 405	483	64 440	254	87%	90%
Üzemi eredményhányad (%)	6%		5%			

A Fibex Kft. 2005-ben is tovább folytatta az elmúlt évben tapasztalt dinamikus növekedését, és ezzel ismét a cégcsoport legeredményesebb tagvállalata lett. Ennek okai között említhető a piac egészének bővülése, a Fibex részesedésének folyamatos növekedése a meglévő ügyfelek körében, továbbá új piaci pozíciók szerzése is. A Fibex Kft. Az időszak során Magyarország második legnagyobb kábelgyártójának képviselője lett a hazai és a szlovák piacon. A Colorvill Kft.-vel kötött együttműködési megállapodást követően a Fibex számára újabb piacok nyíltak meg, amelyeken falikapcsolókat, aljzatokat, vezetékvezetőket, energiaoszlopokat értékesít.

Számottevően bővültek a telekommunikációs szektor legjelentősebb megrendelőinek (T-Com, UPC, Pantel) számára nyújtott szolgáltatások (ez a terület korábban is az árbevétel meghatározó hányadát biztosította). A Synergon-Huawei megállapodást követően sikerrel kezdték mind hazai, mind régiós szinten forgalmazni a kínai cég termékeit. Ennek keretében folytatódik a Huawei

ADSL modemjeinek folyamatos szállítása, beszerelése a Magyar Telekom számára, amelyet a Fibex személyre szabott "szereld magad" csomaggal (ADSL modem, splitterek és patch kábelek) egészített ki.

Az időszak további fontosabb ügyfelei közé tartozik a MOL Rt. (szerverszobák telepítése, felújítása), a Nyíregyházi Kórház (kórházi szobák felújítása, LAN hálózat), az MVM és az OVIT (LAN hálózat).

A cég 2005 év végére 45%-kal, 1.957 millió forintra növelte árbevételét (a bázisidőszakban ez az érték 1.354 millió forint volt), ezzel együtt az értékesítés közvetlen költségei is 45%-al nőttek. A Fibex a nettó fedezet (40%) és az üzemi eredmény (87%) szintjén is igen jelentős növekedést ért el. Fedezeti aránya a csoportátlag alatt van, ezt alacsony szolgáltatási árbevétel-tömege magyarázza, mivel árbevételének meghatározó része termékdistribúciós tevékenységből származik.



Infinity a.s.

Az Infinity a.s. a Synergon csoport csehországi tagja, a Synergon többségi tulajdonában álló tagvállalat (a Synergon Informatikai Rt. részese az Infinity-ben 2005 májusában 75,8%-ra emelkedett.) Az Infinity árbevételét elsősorban HP és Microsoft termékek, azokhoz kapcsolódó szolgáltatások értékesítése, valamint az erre alapozott távfelügyeleti, támogatási és üzemeltetési szolgáltatások alkotják. 2003-ban az Infinity

Pozsonyban létrehozta szlovák képviselői irodáját a szlovákiai projektek kiszolgálása érdekében, illetve 2004-ben ERP portfólióbővítés céljából megvásárolta a BrnoData s.r.o.-t, mely Infinity Data néven működik tovább. Mindkét cég teljesítménye az Infinity eredmény- és mérlegkimutatásában lett konszolidálva. Az Infinity tevékenységének leírása és a társaság bővebb ismertetése megtalálható a cég honlapján cseh és angol nyelven: www.infinity.cz.

Infinity	2005		December 31-én végződő 12 hónap 2004*		Változás %	
	ezer Ft	ezer EUR	ezer Ft	ezer EUR	Ft	EUR
Értékesítés árbevétele	3 718 532	14 914	4 601 213	18 109	-19%	-18%
Egyéb bevétel	62 959	253	8 569	34	635%	649%
Ebből szolgáltatások (%)	51%		47%			
Ebből termékek (%)	49%		53%			
Értékesítés közvetlen ktg-e	- 2 966 703	- 11 899	- 3 673 726	- 14 459	-19%	-18%
Az Értékesítés arányában (%)	80%		80%			
Nettó fedezet	814 788	3 268	936 056	3 684	-13%	-11%
Nettó fedezethányad (%)	20%		20%			
Egyéb működési ktg-ek	- 879 334	- 3 527	- 948 181	- 3 732	-7%	-5%
EBITDA	73 372	294	180 507	710	-59%	-59%
EBITDA hányad (%)	2%		4%			
Üzemi eredmény	- 64 546	- 259	- 12 125	- 48	na	na
Üzemi eredményhányad (%)	-2%		0%			

A táblázat adatai a kisebbségi részesedést is tartalmazzák.

Az Infinity idei éve a strukturális változásokról és szakmai építkezésről szólt. Teljesítményét alapvetően ezek az események befolyásolták, és bár a 2005-ös év végére elvégezték az átalakítások jelentős részét, a társaság év végén a Synergon egyetlen veszteséges tagvállalata lett: a második félév nyeresége nem tudta ellensúlyozni az év első felében jelentkező, számottevő egyszeri tételeket is tartalmazó költségeket. Az Infinity legfontosabb feladata aktuális helyzetében, hogy szervezetét megszilárdítsa, kereskedelmi tevékenységét megerősítse. Az új vezetés költségcsökkentési és hatékonyságjavító programot indított el. Tevékenységének fókuszában a meglévő főbb ügyfelek állnak, illetve tevékenységi körének gerincét alkotó megoldásokkal és termékekkel új piacokat, ügyfeleket céloz meg. Portfólióját szoftverfejlesztéssel és üzleti megoldásokkal - üzletfejlesztési tevékenység révén - bővíti.

Az Infinity értékesítési árbevétele 2004-hez képest 19 százalékkal csökkent, ezen belül azonban tovább emelkedett a szolgáltatások aránya (51%). A társaság árbevételének

meghatározó részét továbbra is az ipar és kereskedelem szektorban működő ügyfeleknél végzett projekteken realizálta (Skoda Auto, Foxconn, Celestica), emellett jelentős értékesítései voltak a kiskereskedelmi vállalatok (retail) piacán is (Kaufland, Ahold, Tesco). Szolgáltatási árbevétele szoftverfejlesztésből, üzemeltetési szerződésekből és a Navision licenzek értékesítéséből valamint ezek implementációjából származik. Az értékesítés költségei az árbevétel mértékével azonos arányban, 19%-kal csökkentek, köszönhetően az idejében végrehajtott költségoptimalizációs lépéseknek. A vizsgált időszakban változatlan fedezethányaddal (20%) veszteségesen működött, ugyanakkor üzemi vesztesége félév óta csaknem harmadára csökkent. Az Infinity további fontos célterülete a jelenleg kiaknázatlannak számító szlovákiai piac, ahol képviselői irodával van jelen. Ez a terület a gyorsan fejlődő szlovák gazdaság, valamint a fejletlennek számító szlovákiai IT ellátottság miatt kiemelkedő lehetőséget jelent a cégnek és a teljes Synergon csoportnak.



Span d.o.o.

A Span d.o.o. a Synergon csoport horvát tagja, mely a Synergon Informatika Rt. többségi (68,1%) tulajdonában áll. A Span árbevételét egyes hálózati és infrastruktúra-gazdálkodási projektek mellett jelenleg elsősorban Microsoft termékek, Windows

alapú infrastrukturális projektek, kapcsolódó támogatási és üzemeltetési szolgáltatások és képzés alkotják. A Span tevékenységének leírása és a társaság bővebb ismertetése megtalálható a cég honlapján horvát nyelven: www.span.hr

Span	December 31-én végződő 12 hónap					
	2005		2004		Változás %	
	ezer Ft	ezer EUR	ezer Ft	ezer EUR	Ft	EUR
Értékesítés árbevétele	1 877 296	7 529	1 253 558	4 934	50%	53%
Egyéb bevétel	5 214	21	0	0	na	na
Ebből szolgáltatások (%)	57%		51%			
Ebből termékek (%)	43%		49%			
Értékesítés közvetlen ktg-e	- 1 595 964	- 6 401	- 1 069 693	- 4 210	49%	52%
Az Értékesítés arányában (%)	85%		85%			
Nettó fedezet	286 546	1 149	183 866	724	56%	59%
Nettó fedezethányad (%)	15%		15%			
Egyéb működési ktg-ek	- 262 714	- 1 054	- 254 728	- 1 003	3%	5%
EBITDA	73 887	296	- 15 662	- 62	na	na
EBITDA hányad (%)	4%		-1%			
Üzemi eredmény	23 831	96	- 70 862	- 279	na	na
Üzemi eredményhányad (%)	1%		-6%			

A táblázat adatai a kisebbségi részesedést is tartalmazzák.

A 2004-ben végrehajtott szervezeti fejlesztések, amelyek részeként szétválasztották a szakmai és gazdasági menedzsmentfunkciókat, valamint a belső szakmai investíciók pozitív hatása a Span 2005-ös teljesítményében egyértelműen megmutatkozott. A társaság az előző évben megtisztította megoldások portfólióját, és a korábnál is nagyobb mértékben fókuszált a Navision bevezetésekre, a technikai támogatás és infrastruktúra projektek elnyerésére. Eközben folytatódott a Spannak a Synergon csoportba történő szakmai és kereskedelmi integrációja.

A vizsgált időszakban a horvát informatikai piac bővülése ugyan elmaradt a várakozásoktól, de enyhe ütemben folyamatosan javult, érezhetően megnőtt mind a kormányzati, mind az üzleti célú projektek száma. A telekommunikációs piac bővülését továbbra is a hálózati és távközlési dereguláció határozta meg.

2005-ben a Span 50%-kal növelte árbevételét (1.877 millió forint) 2004-hez képest (1.254 millió forint). A társaság árbevételének mintegy egyötöde származik a horvát állami megrendelésekből (horvát villamos művek, Hadügyminisztérium, Külügyminisztérium, horvát

autópálya-felügyelet), további meghatározó részeit 2005-ben a telekommunikáció és média szektorban működő ügyfeleknél végzett projektekből realizálta (T-Mobile, VIPnet; Horvát Rádió és Televízió). Árbevételének szolgáltatásaránya kiugróan magas, 57% volt ebben az időszakban, mivel a vállalat új projektjeinek túlnyomó többsége szolgáltatás vagy támogatás jellegű tevékenységre épül. A Synergon csoport tagvállalatai között ezzel a Span árbevételén belül a legnagyobb a szolgáltatások részaránya.

Az időszak új projektjei között kiemelendő a horvát autópálya-társaság országos hálózatának kiépítése során végzett support tevékenység, illetve a piac második legnagyobb mobilszolgáltatója, a VIPnet által megrendelt hosted exchange kialakítása és ennek folyamatos bővülése, illetve szervizelése. Az értékesítési költség az árbevétel növekedésnek arányánál kisebb mértékben 49%-kal nőtt, és a nettó fedezet szintén kiugró, 56%-os erősödést mutatott 2005 és 2004 összehasonlításában.

Ennek eredményeképpen a vizsgált időszakot a Span 24 millió forintos pozitív üzemi eredménnyel zárta.



A Synergon Csoport 2005. december 31-i mérleg és likviditás elemzése

Mérleg	2005. december 31.		2004. december 31.		Változás %	
	ezer Ft	ezer EUR	ezer Ft	ezer EUR	Ft alapon	EUR alapon
Eszközök						
Befektetett Eszközök	2 717 091	10 751	2 946 034	11 979	-8%	-10%
Tárgyi eszközök	2 117 752	8 380	2 186 188	8 889	-3%	-6%
Immateriális javak	574 507	2 273	423 656	1 723	36%	32%
Befektetett pü. eszközök	24 832	98	336 191	1 367	-93%	-93%
Forgóeszközök	10 099 844	39 963	9 725 869	39 547	4%	1%
Készlet	1 078 368	4 267	848 962	3 452	27%	24%
Vevők	6 849 437	27 102	5 919 065	24 068	16%	13%
Pénzeszközök	1 204 262	4 765	1 892 908	7 697	-36%	-38%
Egyéb forgóeszközök	967 776	3 829	1 064 935	4 330	-9%	-12%
Eszközök összesen	12 816 935	50 714	12 671 904	51 526	1%	-2%
Források						
Saját tőke	7 042 096	27 864	6 372 974	25 914	10%	8%
Jegyzett tőke	1 910 926	7 561	1 910 927	7 770	0%	-3%
Tartalékok	5 634 942	22 296	5 624 338	22 870	0%	-3%
Eredménytartalék+ Mérleg szerinti eredmény	-503 772	-1 993	-1 162 291	-4 726	-57%	-58%
Rövid lejáratú kötelezettségek	5 638 465	22 310	6 114 945	24 865	-8%	-10%
Szállítók	3 842 341	15 203	3 223 813	13 109	19%	16%
Egyéb rövid lej. köt.	1 796 124	7 107	2 891 132	11 756	-38%	-40%
Hosszú lejáratú kötelezettségek	4 170	16	6 316	26	-34%	-36%
Kisebbségi részesedés	132 204	523	177 668	722	-26%	-28%
Források összesen	12 816 935	50 714	12 671 904	51 526	1%	-2%

A Synergon csoport 2005. december 31-i mérlegfőösszege (12.817 millió Ft) az előző év hasonló időszakának záró értékéhez képest forintban számolva 1%-os növekedést mutat.



Eszközök

Tárgyi eszközök

A tárgyi eszközök nettó értéke 3%-kal (68 millió forint) csökkent. A csökkenés a cégcsoportban megvalósított infrastrukturális, illetve IT beruházások és az elszámolt amortizáció különbözetének eredménye. A vizsgált időszakban döntő mértékben pótló beruházásokra került sor.

Immateriális javak

A cégcsoportos konszolidált mérlegben az immateriális javak 36%-kal növekedtek. Ezen változásnak oka egyrészt az év korábbi időszakában történt SAO-Synergon Kft. badwilljének eredmény-tartalékkal szembeni kivezetése, másrészt a Synergon Csoport tagvállalati befektetéseinek növekedésével elszámolt goodwill érték.

Befektetett pénzügyi eszközök

Az eszközcsoport csökkenését 2004-ről 2005-re nagyrészt a cashflow elemzésnél bemutatott tagvállalati hitelek, kisebb részt a tagvállalatok lányvállalataiban történt tulajdonrészesedés 100%-ra való növekedése miatt módosult konszolidációs módszer, és csekély mértékben a dolgozóknak nyújtott hitel állomány változása okozza, melynek együttes hatása 311 millió forint.

Készletállomány

A bázisévhez képest 230 millió forintos növekedést vevőmegrendeléshez kapcsolódó, december utolsó hetében történt áruk beszerzése miatti készletnövekedés okozta. Ezen készlet értékesítésére 2006 januárjában sor került.

Vevőállomány

A vevőállomány változás a cégcsoporton belüli elszámolások kiszűrése után 16%-os (930 millió forint) növekedés. A változás okai a Fibex és

Span forgalmával arányosan megnőtt vevő kintlévőség, valamint a Synergon Informatika Rt. nagy értékű projektjeinek december végi kiszámlázása.

Pénzeszköz-állomány

A pénzeszköz-állomány a beszámolási időszak végén 1.204 millió forint volt, amelyben bekövetkezett változások a cashflow elemzésnél kerültek részletezésre.

Források

Saját tőke

Az eredménytartalék változott, mivel a nemzetközi számviteli standardoknak megfelelően a badwill egy összegben, legkésőbb 2005 első negyedévében volt realizálandó. A realizált badwill a SAO-Synergon Kft megvásárlásakor számított érték.

Rövid lejáratú kötelezettségek

A rövid lejáratú kötelezettségek állománya (5.638 millió forint, 8%-kal alacsonyabb a bázis év záró állományánál. Az APEH bírság miatt képzett céltartalék feloldása miatt jelentősen lecsökkent az egyéb rövid lejáratú kötelezettség, amely az állomány csökkenését okozza.

Hosszú lejáratú kötelezettségek

A hosszú lejáratú kötelezettségek csökkenését az eszköz finanszírozás pénzügyi lízing megoldásának leépítése okozza.

Kisebbségi részesedés

A kisebbségi részesedés növekedése az Infinity negatív mérleg szerinti eredményének, valamint a 2004 év végi eredménytartalék rendezésének a következménye.



Cash-flow	December 31-én végződő 12 hónap			
	2005		2004*	
	ezer Ft	ezer EUR	ezer Ft	ezer EUR
Adófizetés utáni üzleti eredmény	453 136	1 817	15 155	60
Értékcsökkenés	607 266	2 436	851 124	3 350
Kötelezettség változása	380 915	1 528	-1 605 314	-6 318
Elhatárolt adókülönbözet változása	-139	-1	-875	-3
Készlet változása	-229 406	-920	222 986	878
Követelések változása	-833 075	-3 341	1 189 586	4 682
Céltartalék változása	-417 494	-1 674	-88 491	-348
Cash működésből	-38 796	-156	584 172	2 299
Nettó pénzügyi eredmény	49 252	198	132 018	520
Nettó működési pénzáramlás	10 455	42	716 190	2 819
Befektetett eszközök változása	-540 265	-2 167	-637 055	-2 507
Befektetések és értékpapírok	172 544	692	309 885	1 220
Cash flow befektetésből, beruházásból	-367 721	-1 475	-327 170	-1 288
Hitelek nettó változása	-397 274	-1 593	79 374	312
Tőke változás	156 132	626	-21 728	-86
Kisebbségi részesedés kiszűrése	-45 464	-182	62 491	246
Nettó cash pénzügyi tevékenységből	-286 606	-1 150	120 137	473
Cash állomány nettó változása	-643 872	-2 582	509 157	2 004
Nyitó cash állomány	1 848 135	7 412	1 338 978	5 270
Záró cash állomány	1 204 262	4 830	1 848 135	7 274
Cash változás	-643 872	-2 582	509 157	2 004

Likviditási helyzet

A Társaság pénzeszközállománya 2005. december 31-én 1.204 millió forint volt, amely 644 millió forintos csökkenést mutat a beszámolási időszakban.

Cash operatív működésből

Az operatív tevékenység 39 millió forint negatív cashflow-t eredményezett. Az eredmény és az amortizáció ágon keletkezett források teljes egészében felhasználásra kerültek a megnövekedett vevő- és készletállomány finanszírozására.

Nettó működési pénzáramlás

A pozitív pénzügyi eredmény 49 millió forint volt, így a nettó működési pénzáramlás 10,4 millió forint pozitív pénzáramlást eredményezett.

CashFlow befektetésből, beruházásból

Új befektetett eszközök beszerzésére a cégcsoport 2005 évben 540 millió forintot költött, mely

részben a tárgyidőszakban indított belső projektekhez kapcsolódó beszerzési szükséglet volt, részben pedig a szokásos tárgyi eszköz beszerzéseket tartalmazza.

A befektetéseken jelentkező, egyenlegében 173 millió Ft-os pozitív cashflow-t eredményezett egyrészt a befektetések 300 millió Ft-os csökkenése a lekötött betétek felhasználása miatt, másrészt a SAO-Synergion 106 millió Ft-os negatív goodwill visszairása, valamint további leányvállalati részesedés vásárlás miatti befektetés növekmény.

Nettó cash pénzügyi tevékenységből

Az Infinity és Span bankokkal szemben fennálló hitelállományának egy jelentős része anyavállalati hitelezéssel került kiváltásra, amely csoport szinten 397 millió forintos készpénzpenz felhasználást eredményezett.

A tőkeváltozás két jelentős tétele a SAO-Synergion Kft. badwill eredmény hatása és a saját részvény átkötések eredménye.



Tulajdonosi struktúra, Társasági események

A Synergon Informatika Rt. 2005. december 31.-i állapota szerinti tulajdonosi struktúráját a jogszabályi kötelezettségből fakadó tulajdonosi bejelentéseket is figyelembe véve az alábbiakban mutatjuk be.

A Synergon Informatika Rt. tulajdonosi struktúrája		
Tulajdonos	2005. december 31.	2004. december 31.
Deutsche Bank (letétkezelő)	0,50%	0,55%
Saját részvény	2,77%	2,77%
Davon Kft.	3,36%	5,03%
Berenberg Global Opportunity-Magyar Budapest Fund	5,31%	5,31%
Curdie Trust Corp.	9,94%	9,94%
RCX Kft.	9,27%	10,00%
Pénzügyi befektetők, egyenként 5%-os tulajdonrész alatt	68,85%	66,04%
Összesen	100%	100 %

Közgyűlés – A Synergon Informatika Rt. a 2005. április 29-én tartott éves rendes közgyűlésén elfogadta az Igazgatóság beszámolóját, valamint a Synergon éves beszámolóját. Megszavazta az Igazgatóság és a Felügyelő Bizottság tagjait. Az Ernst & Young Könyvvizsgáló Kft.-t választotta a Társaság könyvvizsgálójává.

Igazgatóság - A Synergon Informatika Rt. Igazgatóságának 2005. január 1. és december 31. közötti időszakban tartott ülésein az alábbi lényegesebb döntések születtek: Az Igazgatóság módosította saját ügyrendjét, valamint elfogadta a Regionális Management Board ügyrendjét, és kinevezte annak tagjait. Elhatározta továbbá a Synergon éves rendes közgyűlésének összehívását, elfogadta az Igazgatóság beszámolóját, valamint a Synergon Informatika Rt. és csoport éves beszámolóit. A Synergon Igazgatósága tudomásul vette az APEH Kiemelt Igazgatóságának korábbi évek ellenőrzését véglegesen lezáró határozatát.

A Synergon az Infinity-ben meglévő részesedését 2005. májusában 66,7%-ról 75,8%-ra emelte.

A Synergon Informatika Rt. 2005. áprilisában regionális rendszerintegrátori megállapodást írt alá a Huawei Technologies Co. Ltd.-vel.

Az Igazgatóság elfogadta a Társaság Szervezeti és Működési Szabályzatának módosított változatát. A board augusztusban előzetes döntést hozott a cég GDR papírjainak a londoni elektronikus tőzsdéről (SEAQ) való kivezetéséről, melyről a végleges határozat szeptember 13.-ával született meg.

Felügyelő Bizottság – A Synergon Informatika Rt. Felügyelő Bizottsága 2005. január 1. és december 31. közötti ülésén az alábbi lényegesebb döntések születtek: A Felügyelő Bizottság jóváhagyta a Synergon éves rendes közgyűlésének összehívását, és az arra javasolt előterjesztéseket.

Személyi változások – Az Infinity a.s. vezérigazgatói feladatait 2005. március 1.-től Hanus Weisl látja el.

2005. július 1-től a Synergon Informatika Rt. kereskedelmi és marketing vezérigazgató helyettes pozícióját Hampl Viktor tölti be, a műszaki vezérigazgató helyettes pedig Kovács Attila (SAO Kft. ügyvezetője).

2005. szeptember 1.-től a regionális gazdasági igazgató Andreidesz-Kovács Péter, az új kommunikációs igazgató pedig Varga Péter lett.

2005. december 14-től a Synergon Informatika Rt. gazdasági igazgatója Imre Zsuzsanna.

További információk:

Varga Péter (varga.peter@synergon.hu)

igazgató, Kommunikációs Igazgatóság

Synergon Informatika Rt., 1047 Budapest, Baross u. 91-95.

investor.relations@synergon.hu

Telefon: (1) 399-5500

www.synergon.hu

Fax: (1) 399-5599