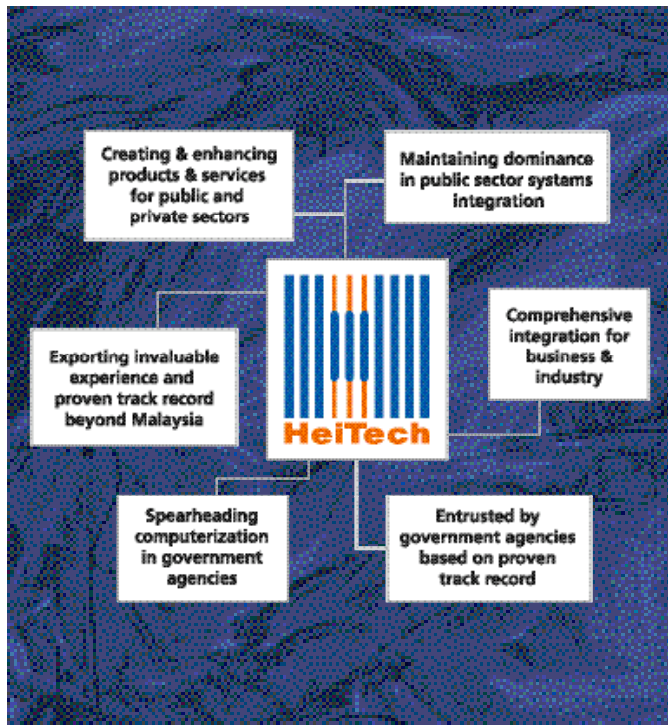


REVIEW OF OPERATIONS

SYNERGIZING ENERGIES, HARMONIZING SOLUTIONS

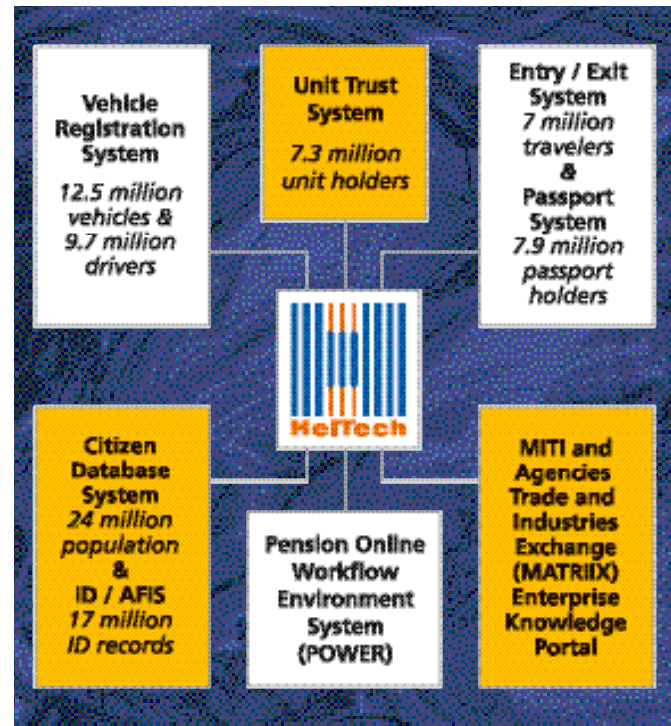
HeiTech's Niche

HeiTech was born into Malaysia's brave new environment, and through the years has evolved to become the home-grown leader in providing comprehensive integrated ICT services, drawing on over two decades of experience. In the process, HeiTech has been amongst the key stalwarts and impetus towards the public sector electronic government initiatives. Sharing the nation's journey forward, HeiTech has further evolved providing managed services, products and solutions to both public and private sectors, to fulfill the company's vision to the society of bridging humans and technology.



Our Track Record & On-going Initiatives : Public Sector - with Padu*Service, Padu*Net and Padu*Center

HeiTech has a proud systems integration track record for successful implementation of mission critical systems and computerization projects in Malaysia. Our understanding of customers' requirements, critical business processes, industry knowledge and change management experience has rewarded the Company with handsome financial returns and built HeiTech's reputation as the leading home-grown ICT player.



Visible Real Time Online Mission Critical Systems

TINJAUAN OPERASI

PADUAN TENAGA, PENGHARMONIAN PENYELESAIAN

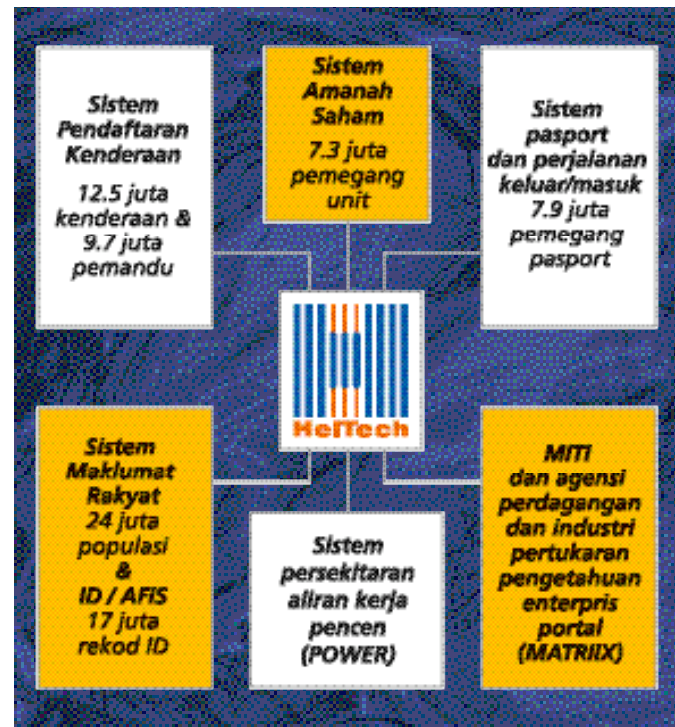
Jurusan HeiTech

HeiTech wujud dalam suasana Malaysia yang segar dan nyata. Tahun-tahun nan berlalu menyaksikan HeiTech mengalami kitaran evolusi di mana ia terus berkembang sebagai peneraju tempatan utama dalam menyediakan perkhidmatan bersepadu ICT dengan variasi pengalaman selama dua (2) dekad. Sepanjang proses berkenaan, HeiTech merupakan antara sumber utama dan pemangkin dalam inisiatif kerajaan elektronik sektor awam. Sambil berkongsi perjalanan bangsa untuk mara ke hadapan, HeiTech terus berkembang maju dalam menyediakan perkhidmatan pengurusan serta penyelesaian-penyelesaian lain ke p a d a sektor awam mahupun swasta, lantas memenuhi visi syarikat terhadap tuntutan masyarakat untuk menghubungkan insan dan teknologi.



Jejak Rekod Kami dan Inisiatif Berterusan:
Sektor Swasta - bersama Padu*Service, Padu*Net dan Padu*Center

HeiTech amat berbangga dengan pencapaiannya dalam mengekalkan jejak rekod integrasi sistem khususnya dalam pelaksanaan sistem misi kritikal dan projek pengkomputeran di Malaysia. Kefahaman kami terhadap keperluan pelanggan, proses perniagaan kritikal, pengetahuan industri dan pengalaman menerusi pengurusan perubahan memberi ganjaran pulangan kewangan dan telah mengukuhkan reputasi HeiTech sebagai peneraju tempatan utama dalam menyediakan perkhidmatan bersepadu ICT.



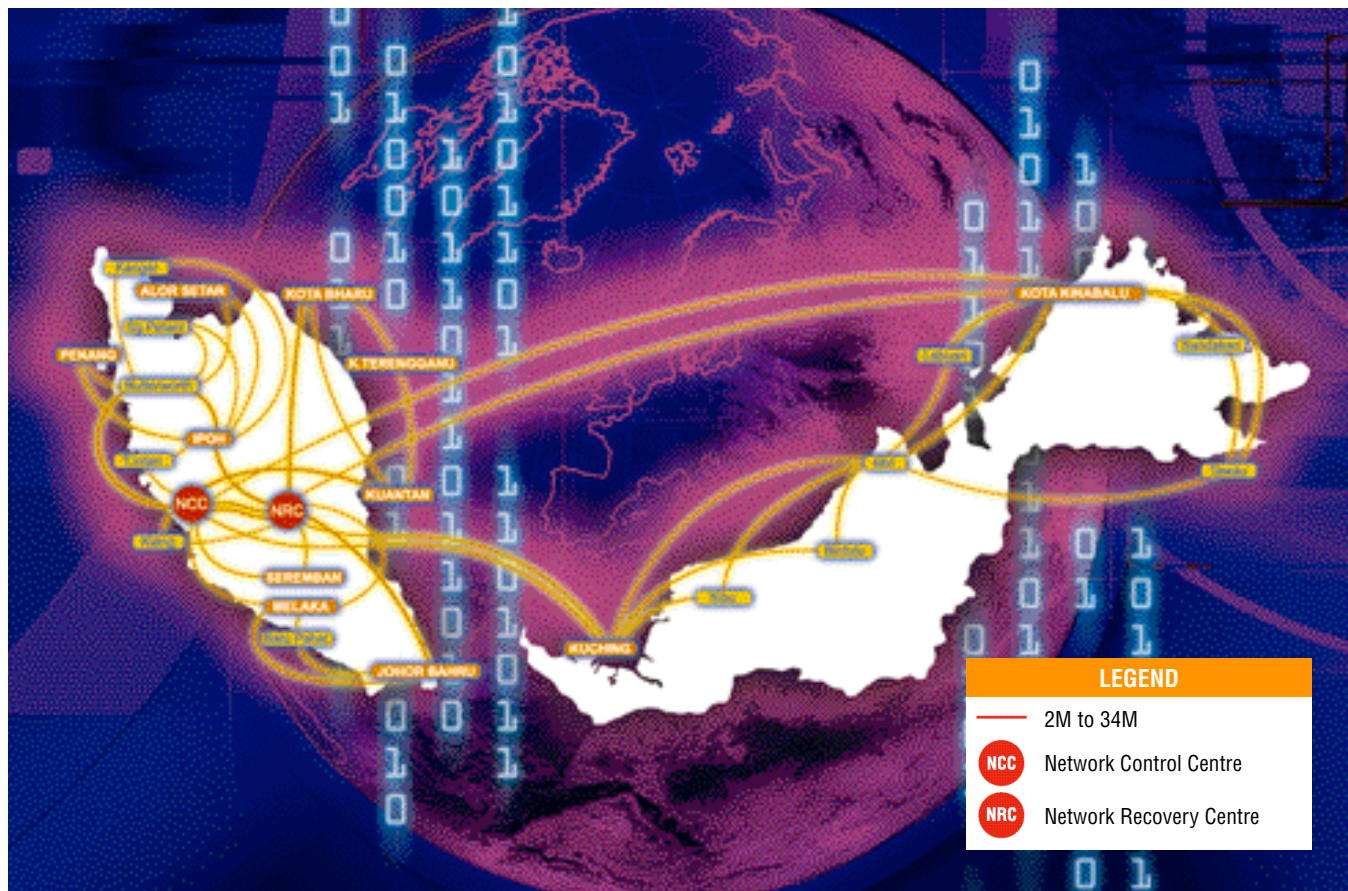
Sistem Misi Kritikal Dalam Talian Pada Masa Nyata

REVIEW OF OPERATIONS

Our Track Record & Initiatives :

Private Sector - with Padu*Service, Padu*Net and Padu*Center

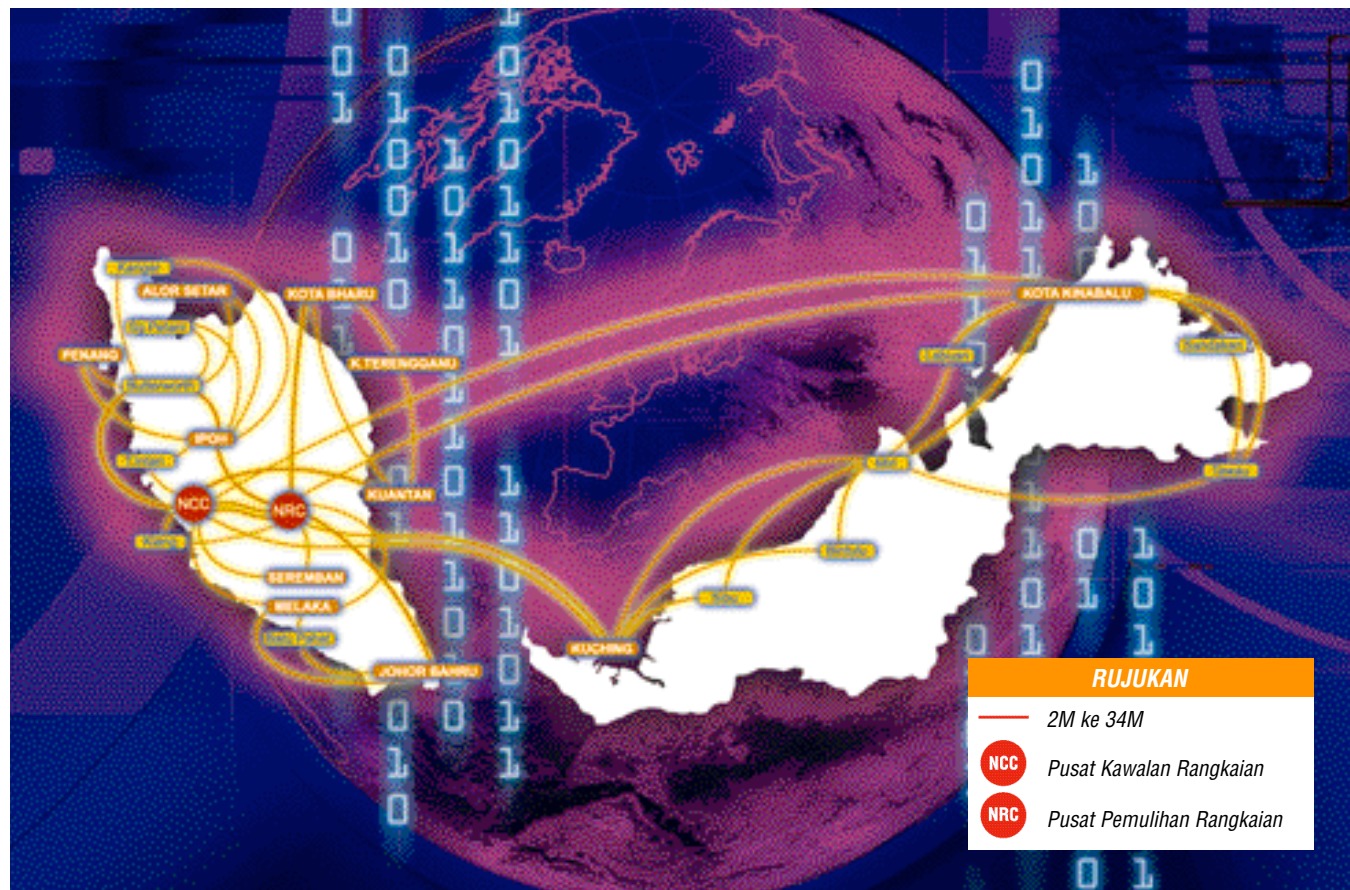
In addition to the public sector customers, HeiTech's product and service offerings have also extended into the private sector. In financial year ended 31 December 2005 (FY2005), the private sector has contributed 43% of the Group's revenue through product offerings like Padu*Service, Padu*Net and Padu*Center which entails systems integration and application development, managed network services and managed data center services.



TINJAUAN OPERASI

*Jejak Rekod Kami dan Inisiatif: Sektor Swasta - bersama Padu*Service, Padu*Net dan Padu*Center*

*Sebagai tambahan kepada pelanggan daripada sektor awam, produk dan tawaran servis HeiTech turut menjangkau menembusi sektor swasta. Pada tahun kewangan berakhir 31 Disember 2005 (TK2005), sektor swasta telah menyumbangkan 43% daripada pendapatan Kumpulan melalui tawaran perkhidmatan seperti Padu*Service, Padu*Net dan Padu*Center yang menyediakan integrasi sistem dan pembangunan aplikasi, perkhidmatan rangkaian terus dan perkhidmatan pusat data terus.*





REVIEW OF OPERATIONS

HeiTech's On-Going Process Improvement Initiatives

To give credence to our customers for their confidence in the quality of HeiTech's deliverables, apart from our existing ISO 9001:2000 certification, HeiTech has also embarked on other process improvement initiatives. These include certification for the Capability Maturity Model Integration (CMMI), a de facto standard for application development; IT Information Library (ITIL), a best practice for service management framework; and ISO 27001:2005, an Information Security Management System which covers existing HeiTech IT infrastructure involved to support the managed network, data center and disaster recovery facilities. This is to ensure our customers obtain optimum deliverables from HeiTech based on globally accepted benchmarks and practices.

ISO 9001:2000

- Quality Management System which covers the following areas, with minimum requirements of 95% Service Level.
- Products and services
- Project Management
- Maintenance of Application Software
- Maintenance of Network - SLA 99.8%
- Data Center Management - SLA 99.25%
- Record Management - SLA 99%
- Problem Management
- Proposal Management

ISO 27001:2005

- Information Security Management System which covers the organization structure, responsibilities, procedures, processes and resources of implementing information security system.
- Covers area of HeiTech ICT infrastructure which includes Managed Network, Data Center and Disaster Recovery Facilities.
- Recommended by SIRIM QAS for certification.
- First (1st) Company in Malaysia to be recommended for ISO 27001:2005 certification.

CMMI

- Capability Maturity Model Integration - Integrates system and software disciplines into one (1) process improvement framework.
- De facto standard for application development.

ITIL

- IT Infrastructure Library - a best practice for service management framework, i.e. service support and service delivery.
- Forty (40) certified for Foundation level, two (2) certified for Practitioner level.

A DYNAMIC JOURNEY THROUGH LANDSCAPES OF GROWTH

Financial Year 2005 Performance

The Financial Year 2005 has been a challenging year, fraught with adverse external conditions beyond our control. Nevertheless, HeiTech continued to press on its vision to become the home-grown leader in providing comprehensive integrated ICT services.

Although the year under review saw an organic earnings growth from the previous year, fierce competition saturated the market significantly. Players of the industry were eroding boundaries that were once held by niche players to satisfy their appetite for better earnings. HeiTech, in anticipation of such threat, was playing a defensive and proactive role in the efforts to retain customer loyalty and expanding into new areas of business. Such strategies were taken to ensure HeiTech's sustainable growth objective is achieved.

For FY2005, HeiTech recorded a revenue of RM295.9 million and yielded net profit attributable to shareholders (NPATS) of RM14.4 million. This represents a contraction of 5% in revenue whilst profitability improved by 18% relative to the previous financial year attributable to lower taxation charge due to recognition of deferred taxation assets and slight improvement in profit margins. Whilst FY2005 witnessed revenue reduction in sales of hardware and software and Systems Integration and Application Development revenue, this was compensated by the revenue growth coming from Maintenance services, Managed Data Center services and Bulk Mailing charges.

TINJAUAN OPERASI

Inisiatif Pembaikan Proses HeiTech yang Berterusan

Bagi mengukuhkan lagi keyakinan pelanggan dalam kualiti produk dan perkhidmatan HeiTech selain menerusi pensijilan ISO 9001:2000 yang sedia ada, HeiTech turut mengambil langkah proaktif melalui pelaksanaan inisiatif pembaikan proses yang lain. Ini termasuklah pensijilan untuk Capability Maturity Model Integration (CMMI), iaitu piawaian untuk pembangunan aplikasi; IT Information Library (ITIL), iaitu antara kaedah atau pendekatan terbaik untuk rangka kerja pengurusan perkhidmatan; serta ISO 27001:2005, iaitu Sistem Pengurusan Keselamatan Maklumat yang merangkumi infrastruktur IT HeiTech yang sedia ada bagi menyokong rangkaian terurus, pusat data dan kemudahan pemulihan bencana. Ini adalah untuk memastikan agar pelanggan-pelanggan HeiTech memperoleh kepuasan optimum menerusi produk mahupun perkhidmatan yang diberikan berdasarkan tanda aras dan kaedah terbaik yang diterimapakai secara global.

ISO9001:2000

- Sistem Pengurusan Kualiti merangkumi perkhidmatan seperti dinyatakan di bawah dengan 95% tahap perkhidmatan minima.
- Produk dan perkhidmatan
- Pengurusan Projek
- Penyelenggaraan Perisian Aplikasi
- Penyelenggaraan Rangkaian - SLA 99.8%
- Pengurusan Pusat Maklumat - SLA 99.25%
- Pengurusan Rekod - SLA 99%
- Pengurusan Masalah
- Pengurusan Saranan

ISO 27001:2005

- Sistem Pengurusan Kawalan Maklumat yang merangkumi struktur organisasi, tanggungjawab, prosedur, proses dan sumber dalam pelaksanaan Sistem Pengurusan Kawalan Maklumat.
- Merangkumi infrastruktur ICT HeiTech termasuk Rangkaian Terurus, Pusat Data dan Kemudahan Pengurusan Bencana
- Disarankan oleh SIRIM QAS untuk pensijilan
- Syarikat pertama di Malaysia yang diiktiraf untuk ISO27001:2005

CMMI

- Capability Maturity Model Integration - sistem dan disiplin perisian diintegrasikan dalam satu (1) rangka kerja pembaikan proses
- Piawaian umum untuk pembangunan aplikasi

ITIL

- "IT Infrastructure Library" - Kaedah terbaik untuk rangka kerja pengurusan perkhidmatan, contohnya sokongan perkhidmatan dan penyampaian perkhidmatan
- Empat puluh (40) pekerja diiktiraf pada tahap asas, manakala dua (2) pekerja diiktiraf pada tahap pengamal.

PERJALANAN YANG DINAMIK MENERUSI LANDSKAP PERTUMBUHAN

Prestasi Tahun Kewangan 2005

Tahun kewangan 2005 merupakan tahun yang cukup mencabar di mana ia dihiasi dengan situasi luaran yang tidak terkawal lagi kurang memberangsangkan. Walaupun begitu, HeiTech tetap tegar menjalankan misinya sebagai peneraju tempatan utama dalam menyediakan perkhidmatan bersepadu ICT.

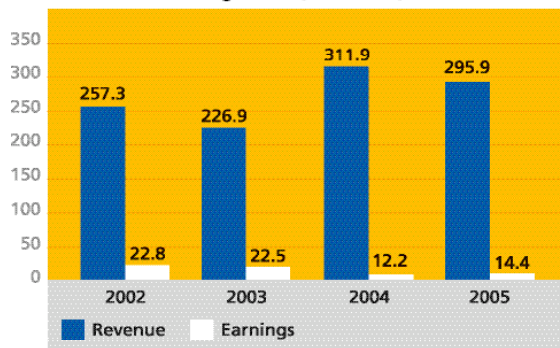
Sungguhpun tahun ini menyaksikan peningkatan kadar perolehan berbanding dengan tahun yang terdahulu, persaingan sengit yang berlaku telah memberikan impak dan menyumbang kepada keadaan pasaran yang tepu. Para pesaing industri telah menghakis sempadan yang suatu ketika dahulu dipegang oleh pihak-pihak tertentu bagi memuakan kehendak dan mendapatkan perolehan yang lebih baik. Sebagai persediaan, HeiTech terlebih dahulu telah mengambil langkah proaktif dan defensif dalam usaha mengekalkan kesetiaan pelanggan di samping melebarkan lagi sayapnya dalam cabang baru perniagaan. Strategi sedemikian rupa diambil bagi memastikan objektif HeiTech untuk membangun secara berterusan adalah tercapai.

Pada TK2005, HeiTech telah merekodkan pendapatan berjumlah RM295.9 juta di samping memperoleh RM14.4 juta bagi untung bersih boleh diatribut kepada para pemegang saham (NPATS). Ini menggambarkan pengecutan pendapatan sebanyak 5% manakala keuntungan meningkat sebanyak 18% berbanding tahun kewangan lepas hasil daripada cukai yang lebih rendah yang diatributkan menerusi pengiktirafan asset cukai tertunggak serta peningkatan dalam margin keuntungan. Sungguhpun TK2005 menyaksikan pengurangan pendapatan dalam penjualan perkakasan, perisian, Integrasi Sistem dan pembangunan aplikasi, komplikasi ini ditimbal semula dengan pertumbuhan pendapatan yang diperolehi menerusi perkhidmatan penyelenggaraan, perkhidmatan pusat data dan caj bagi pengeposan pukal.

REVIEW OF OPERATIONS

HeiTech's core revenue segment, the Systems Integration Business segment which contributed 45% of Group revenue, however has contracted by 25% compared to the previous year whilst the Managed Services Segment grew mildly at 6%. FY2005 saw gravitating macroeconomic factors influencing the appetite for ICT spending and investments. Focus for ICT spending centered towards replacement of ICT infrastructure and maintenance of existing systems at the expense of new system developments and enhancement of existing systems.

Revenue and Earnings Trend (RM million)

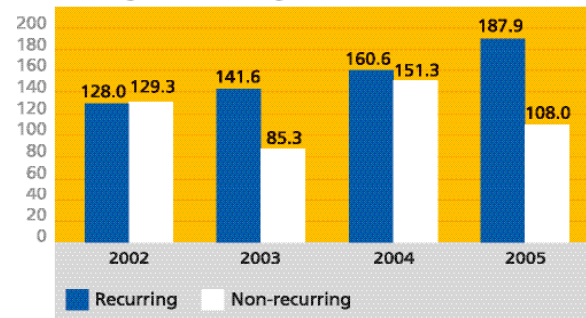


Quality of Revenue

The quality of revenue measured by HeiTech is gauged by the revenue's characteristic to re-generate more revenue. In essence, it is an indicator of sustainability of shareholders' return in the future. The uniqueness of systems delivered by HeiTech, in particular customized public sector solutions, enhances the revenue quality in a form of recurring revenue via the maintenance revenue post systems integration.

Recurring revenue over the years has improved steadily since FY2002 with the average annual growth of 15%. Over the years, focus has been intensified for the recurring revenue mainly for Managed Services business, Maintenance and Bulk Mailing charges resulting in improvement as illustrated in the following bar chart:

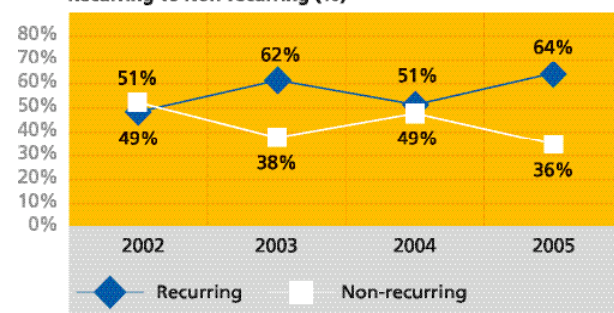
Recurring vs Non-recurring (RM million)



The increase in contribution from recurring Maintenance and Managed Services revenue over the years was contributed by the computerization and systems integration projects carried out in 2000 and 2001. The impact from the high annual growth rate for recurring maintenance and Managed Services was quite significant, that it reduced HeiTech's dependency for Systems Integration business.

The percentage of contribution from the recurring revenue however differs from year to year, which is influenced directly by the pattern of non-recurring nature of revenue. However, the acquisition of Inter-City MPC (M) Sdn. Bhd. ("Inter-City") in July 2004 and full realization of its revenue in FY2005 bolstered HeiTech's recurring revenue to its highest achievement of RM187.9 million in FY2005.

Recurring vs Non-recurring (%)

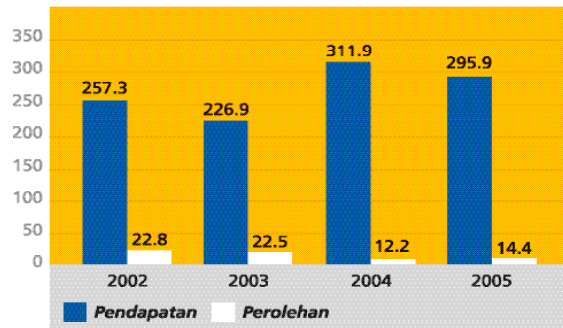


As a result, the composition of Recurring:Non-recurring revenue for FY2005 has improved to 64:36 ratio in contrast to 51:49 ratio recorded in FY2004.

TINJAUAN OPERASI

Segmen utama pendapatan HeiTech, iaitu perniagaan Integrasi Sistem yang mana menyumbang 45% daripada pendapatan Kumpulan, telah mengecut sebanyak 25%, manakala segmen Perkhidmatan Terus mengalami sedikit peningkatan, iaitu sebanyak 6%. TK2005 memperlihatkan pergerakan faktor makro ekonomi yang mempengaruhi selera dalam perbelanjaan dan pelaburan ICT. Fokus bagi perbelanjaan ICT adalah berpusat pada penggantian infrastruktur ICT dan penyelenggaraan sistem-sistem yang sedia ada yang mana melibatkan peningkatan sistem atau pembangunan sistem baru.

Arah Aliran Pendapatan dan Perolehan (RM juta)

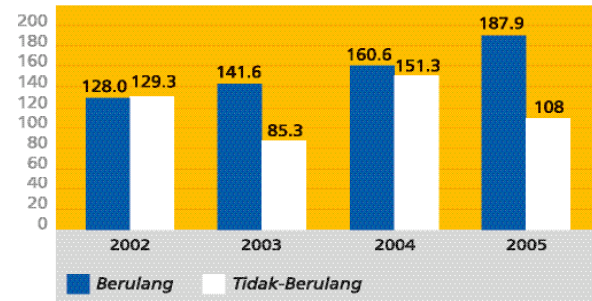


Kualiti Pendapatan

Kualiti pendapatan HeiTech diukur melalui ciri-ciri pendapatan yang membolehkan ia dijana semula untuk pulangan yang lebih. Sebagai intisari, ia merupakan suatu petanda yang membenarkan pulangan kepada pemegang saham pada masa hadapan. Keunikan sistem-sistem HeiTech, khasnya penyelesaian khusus bagi sektor awam turut menyumbang kepada kualiti pendapatan HeiTech dalam bentuk pendapatan berulang. Ini terhasil daripada pendapatan penyelenggaraan yang dijana selepas pelaksanaan integrasi sistem.

Sejak TK2002, pendapatan berulang sejak tahunan telah meningkat dengan kadar purata pertumbuhan sebanyak 15%. Dalam masa yang sama, tumpuan yang lebih telah diberikan pada pendapatan berulang khususnya bagi perniagaan perkhidmatan terus, penyelenggaraan dan caj menerusi pengeposan pukal yang seterusnya membuahkan peningkatan seperti ditunjukkan pada carta bar berikut:

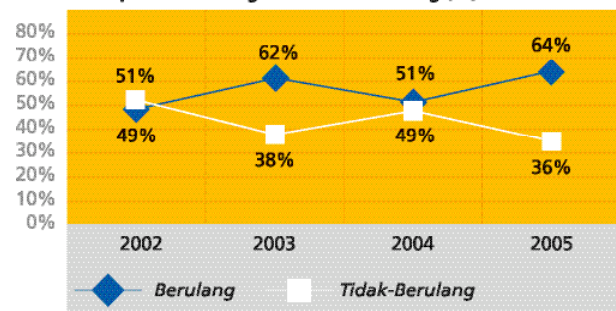
Pendapatan Berulang Iwn Tidak-Berulang (RM juta)



Tahun-tahun terdahulu menyaksikan peningkatan menerusi penyelenggaraan berulang dan perkhidmatan terus hasil sumbangan projek-projek pengkomputeran dan integrasi sistem yang dijalankan pada tahun 2000 dan 2001. Kadar pertumbuhan tahunan yang tinggi bagi penyelenggaraan berulang dan perkhidmatan pengurusan memberikan impak besar dan begitu signifikan hingga mengurangkan kebergantungan HeiTech terhadap bidang perniagaan integrasi sistem.

Peratusan daripada pendapatan berulang berbeza dari tahun ke tahun dan dipengaruhi secara langsung oleh pencapaian pendapatan tidak berulang. Walau bagaimanapun, peredaran yang dicapai menerusi Inter-City MPC (M) Sdn. Bhd. ("Inter-city") pada Julai 2004 dan pencapaian penuh pendapatan pada TK2005 berjaya menambahkan pendapatan berulang kepada tahap tertinggi yang pernah dialami, iaitu RM187.9 juta pada TK2005.

Pendapatan Berulang Iwn Tidak-Berulang (%)



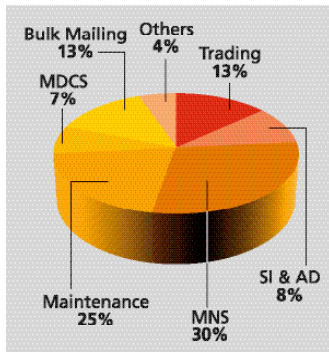
Oleh yang demikian, komposisi nisbah pendapatan berulang:tidak-berulang untuk TK2005 ialah telah meningkat pada nisbah 64:36 berbanding catatan nisbah 51:49 pada TK2004.

REVIEW OF OPERATIONS

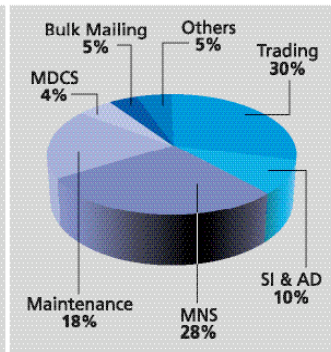
Revenue Composition: Core Competencies

HeiTech's core revenue drivers include Systems Integration and Application Development Fees (SI&AD), Maintenance Charges, Managed Network Services (MNS), Managed Data Center Services (MDCS) and Bulk Mailing charges.

Revenue Composition FY2005



Revenue Composition FY2004

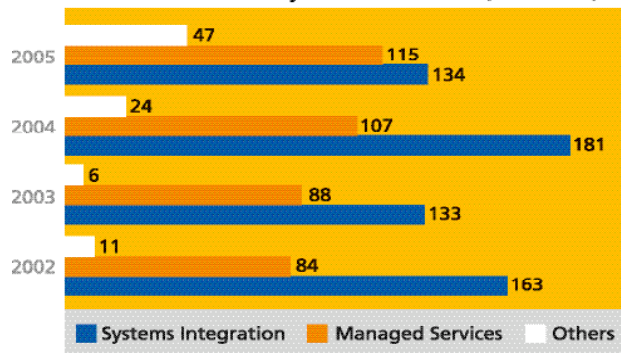


In comparison to FY2004, revenue composition growth was derived mainly from Maintenance Charges, MDCS, Bulk Mailing Charges and MNS, whilst SI & AD and Trading revenues contracted due to intense competition and tail-end spending of the 8th Malaysia Plan through the public sector.

Business Activities Contributions

Performance of the core revenue drivers can be categorized into two main businesses, mainly the Systems Integration (SI) and Managed Services business.

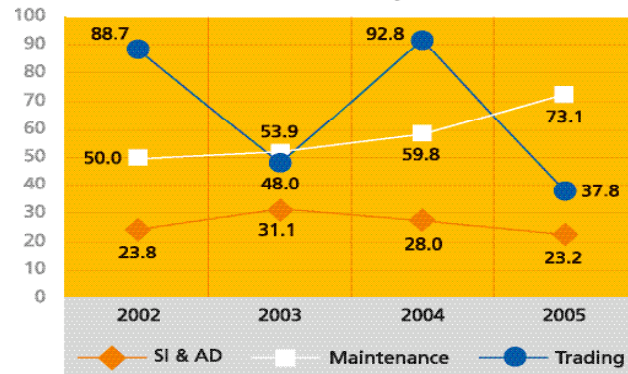
Revenue Contribution by Business Activities (RM million)



Systems Integration Business (Padu*Services)

Systems Integration (SI) activities have consistently remained HeiTech's key revenue driver. Since its inception, SI activities have been the major composition of revenue to HeiTech, contributing substantially to the revenue of the Group despite a decrease of 26% in FY2005. SI activities represent contribution from Systems Integration and Application Development (SI&AD), Maintenance (comprising of application maintenance and hardware and software maintenance) and Sales of Hardware & Software (Trading) revenues.

RM million SI Business Revenue Analysis (2002-2005)



FY2005 saw the declining trend for SI & AD and Training mainly due to the tail-end spending of the 8th Malaysia Plan and sluggish demand for new system's development and enhancement from the private sector due to macroeconomic uncertainties.

Trading

Trading activity recorded 59% reduction in revenue in FY2005, which saw its transition from the major contributor in FY2004 to a lesser contributor in FY2005 for the SI Business. Trading activities represent sales of hardware and software which for the last four years was subject to cyclical demand due to technology replacement cycle and intense competition due to its commodity nature.

Maintenance Charges

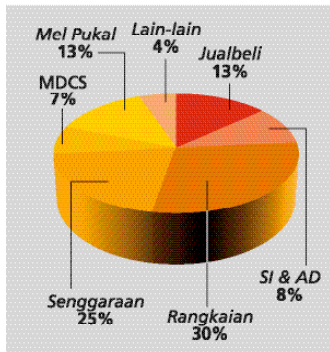
Maintenance Charges moved on an upward trend with 22% growth achieved in FY2005 due to increased contribution from existing customers. The revenue was predominantly sustained from the existing public sector maintenance

TINJAUAN OPERASI

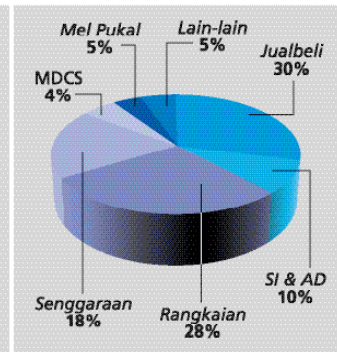
Komposisi Pendapatan: Teras Kemampuan

Peneraju teras pendapatan HeiTech melibatkan integrasi sistem dan pembangunan aplikasi (SI&AD), caj penyelenggaraan, perkhidmatan rangkaian terurus (MNS), perkhidmatan pusat data terurus (MDCS) dan caj bagi pengeposan pukal.

Komposisi Pendapatan TK2005



Komposisi Pendapatan TK2004

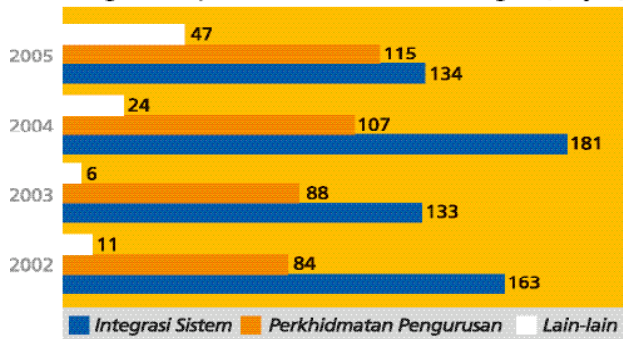


Berbanding TK2004, sumbangan utama terhadap pertumbuhan pendapatan adalah daripada caj penyelenggaraan, MDCS, pengeposan pukal dan MNS, manakala pendapatan menerusi SI & AD dan pendapatan penjualan dagangan disebabkan oleh persaingan yang sengit dan perbelanjaan hujung tahun daripada Rancangan Malaysia ke-8 menerusi sektor awam.

Sumbangan Aktiviti Perniagaan

Prestasi peneraju pendapatan utama boleh dikategorikan kepada dua cabang perniagaan, iaitu Integrasi Sistem (SI) dan Perkhidmatan Terurus.

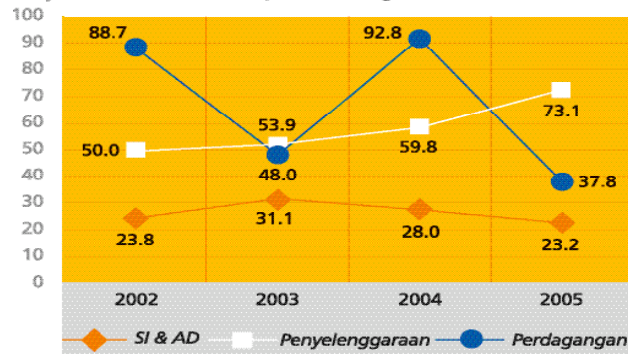
Sumbangan Pendapatan Berdasarkan Aktiviti Perniagaan (RM juta)



Perniagaan Integrasi Sistem (Padu*Services)

Aktiviti integrasi sistem (SI) terus unggul menjadi peneraju utama dalam menjana pendapatan HeiTech. Sejak permulaannya, aktiviti SI memegang komposisi terbesar dalam menyumbang kepada pendapatan HeiTech yang mana secara tidak langsung turut menjana pendapatan Kumpulan walaupun terdapat penurunan sebanyak 26% pada TK2005. Aktiviti-aktiviti SI terdiri daripada sumbangan menerusi Integrasi Sistem dan Pembangunan Aplikasi (SI&AD), Penyelenggaraan (merangkumi penyelenggaraan aplikasi, perkakasan dan perisian) serta penjualan perkakasan dan perisian (urusniaga dagangan).

Analisis Pendapatan Perniagaan SI (2002-2005)



TK2005 menunjukkan kemerosotan arah aliran SI & AD dan latihan yang disebabkan oleh perbelanjaan hujung tahun menerusi Rancangan Malaysia ke-8 dan permintaan yang kurang memberangsangkan bagi peningkatan atau pembangunan sistem baru menerusi sektor swasta adalah disebabkan oleh ketidakpastian makro ekonomik.

Dagangan

Aktiviti dagangan merekodkan pengurangan 59% menerusi pendapatan bagi TK2005 yang mana menyaksikan pertukaran arah daripada penyumbang terbesar dalam TK2004 kepada penyumbang terkecil dalam TK2005 untuk aktiviti perniagaan SI. Aktiviti dagangan diwakili oleh penjualan perkakasan dan perisian di mana untuk empat tahun terakhir, adalah tertakluk kepada kitaran permintaan yang disebabkan oleh kitaran penggantian teknologi dan persaingan yang sengit kerana secara semulajadi ia bercirikan komoditi.

Caj Penyelenggaraan

Pendapatan hasil daripada caj khidmat senggaraan telah merekodkan pertumbuhan yang memberangsangkan, di

REVIEW OF OPERATIONS

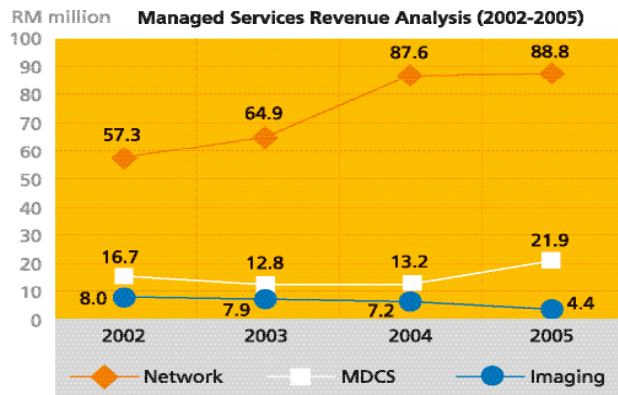
contract which included Jabatan Pengangkutan Jalan (JPJ), Jabatan Imigresen Malaysia (JIM) and Jabatan Pendaftaran Negara (JPN) projects. Maintenance revenue is recurring in nature and hence provides a defensive attribute to the revenue and earnings of HeiTech.

Systems Integration and Application Development

SI & AD revenue, on the other hand, declined by 18% to RM23 million in FY2005 as compared to RM28 million recorded in FY2004. The revenue was sustained mainly from projects namely Lembaga Tabung Haji and JPN National Rollout project. Based on experience, SI & AD spending is positively correlated to the future macroeconomic growth prospects.

Managed Services Business

Managed Services Business reflected a respectable average annual growth of 12% since FY2002. This business is a pivotal source to HeiTech's recurring revenue via MNS and MDCS. MNS is a key revenue and growth contributor with an average annual growth of 18% since FY2002.



Managed Network Services (Padu*Net)

Managed Network Services is crème de la crème among all provision of services in HeiTech Group. It is, by far, the single largest contributor to Managed Services Revenue and HeiTech Group in FY2005, contributing 77% (FY2004: 81%) of the Managed Services revenue. However, lackluster demand during FY2005 impeded growth to only 1% against

35% growth experienced in FY2004. The dismal results were in tandem with intense competition from rivals and saturation of opportunities within existing customers.

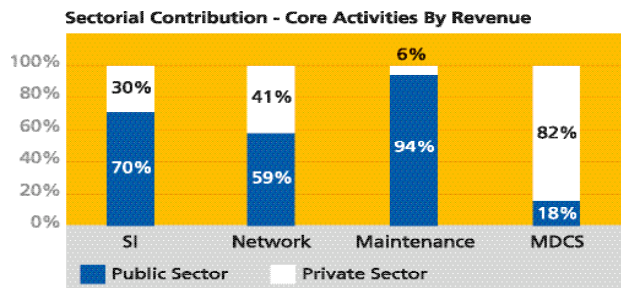
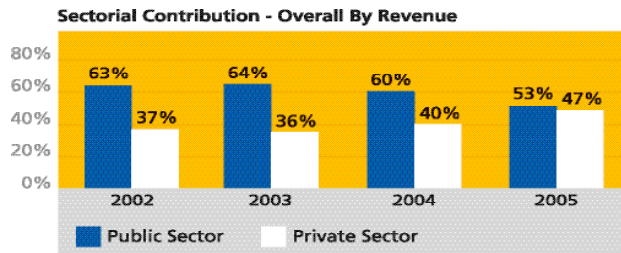
Managed Data Center Services

MDCS, comprising of Facilities Management Services (FMS), Internet Data Center (IDC) and Disaster Recovery (DR) services, recorded 66% growth in FY2005 from RM13.2 million to RM21.9 million. DR and FMS revenue increase were derived mostly from its existing customer base and also increased contribution from financial services sector customers.

Sectorial Contribution

The Public Sector has been a main contributor to HeiTech's revenue over the years. Notwithstanding, private sector revenue has grown by virtue of continuing efforts to penetrate the financial services sector. Private sector recorded all time high revenue contribution with 47% in FY2005.

The illustration below reflects the public sector contribution on core activities of HeiTech Group.



Based on the above, with the exception to MDCS, the public sector presence is dominant in all core activities particularly the maintenance business. Growth in MDCS mainly from

TINJAUAN OPERASI

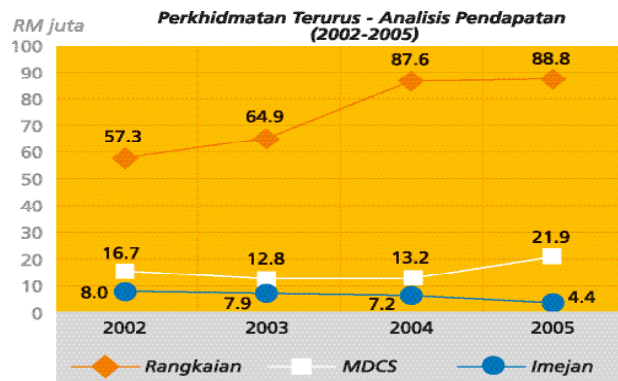
mana ia telah mencatatkan pertumbuhan sebanyak 22% pada TK2005 hasil sumbangan besar menerusi pelanggan sedia ada. Hasil pendapatan ini diperolehi menerusi kontrak penyelenggaraan yang sedia wujud dengan sektor awam, termasuklah projek Jabatan Pengangkutan Jalan (JPJ), Jabatan Imigresen Malaysia (JIM) dan Jabatan Pendaftaran Negara (JPN). Secara amnya, pendapatan penyelenggaraan merupakan pendapatan berulang. Justeru itu, ia menyumbang kepada perolehan dan pendapatan yang terjamin kepada HeiTech.

Integrasi Sistem dan Pembangunan Aplikasi (SI&AD)

Berbanding dengan pendapatan penyelenggaraan, pendapatan bagi SI&AD menunjukkan penurunan sebanyak 18% kepada RM23 juta pada TK2005 berbanding RM28 juta pada TK2004. Hasil pendapatan tersebut masih mampu bertahan memandangkan wujudnya projek-projek di bawah Lembaga Tabung Haji dan JPN NRO. Melalui pengalaman, perbelanjaan SI & AD berhubung kait secara positif dengan prospek pertumbuhan makro ekonomik pada masa hadapan.

Perniagaan Perkhidmatan Terus

Perniagaan Perkhidmatan Terus mencerminkan prestasi yang baik melalui pertumbuhan tahunan sebanyak 12% sejak TK2002. Perkhidmatan ini merupakan sumber utama bagi pendapatan berulang kepada HeiTech melalui MNS dan MDCS. MNS merupakan kunci utama pendapatan dan menyumbang purata pertumbuhan tahunan sebanyak 18% sejak TK2002.



Perkhidmatan Rangkaian Terus (Padu*Net)

Perkhidmatan Rangkaian Terus merupakan "crème de la crème" antara perkhidmatan yang ditawarkan oleh Kumpulan HeiTech. Perkhidmatan ini menjadi penyumbang terbesar pada TK2005 dengan sumbangan sebanyak 77% (TK2004: 81%) daripada jumlah pendapatan.

Walau bagaimanapun, pengurangan permintaan sepanjang TK2005 telah membantutkan pertumbuhan kepada hanya 1% berbanding 35% sebagaimana yang dialami pada TK2004. Hasil yang kurang memberangsangkan ini adalah seiring dengan persaingan sengit yang dihadapi di samping peluang yang kian menepu dengan pelanggan yang sedia ada.

Perkhidmatan Pusat Data Terus

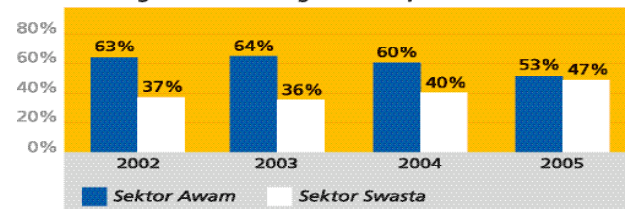
MDCS terdiri daripada Perkhidmatan Pengurusan Kemudahan (FMS), Pusat Data Internet (IDC) dan Perkhidmatan Pemulihan Bencana (DR) telah merekodkan peningkatan sebanyak 66% pada TK2005, iaitu dari RM13.2 juta ke RM21.9 juta. Pendapatan daripada DR dan FMS kebanyakannya diperolehi daripada pelanggan yang sedia ada dan peningkatan sumbangan dari sektor perkhidmatan kewangan.

Sumbangan Sektor

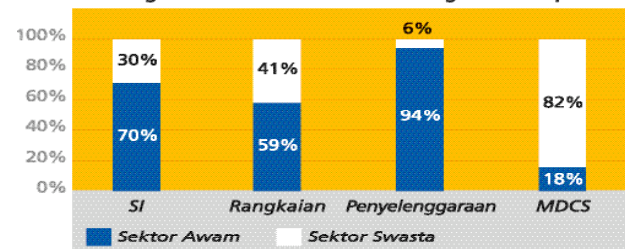
Menurut tahun yang berlalu, sektor awam merupakan penyumbang utama kepada pendapatan keseluruhan HeiTech. Tidak termasuk pertumbuhan pada sektor swasta yang berkembang dengan perusahaan berterusan untuk menembusi sektor perkhidmatan kewangan, sektor swasta mencatatkan pencapaian tertinggi dengan 47% pada TK2005.

Ilustrasi dibawah menunjukkan sumbangan sektor awam keatas aktiviti teras Kumpulan HeiTech.

Sumbangan Sektor - Mengikut Pendapatan



Sumbangan Sektor - Aktiviti Utama Mengikut Pendapatan

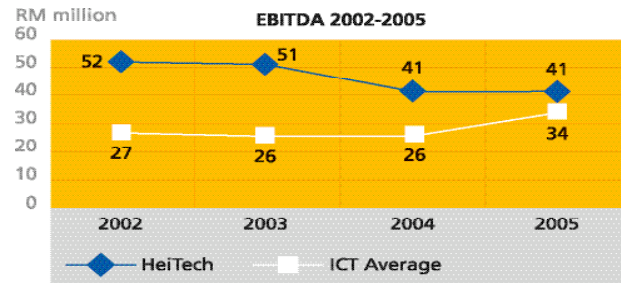
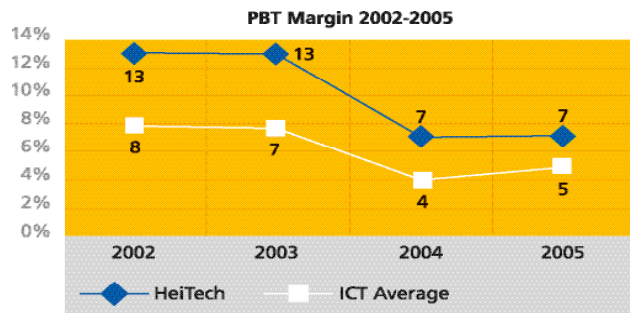
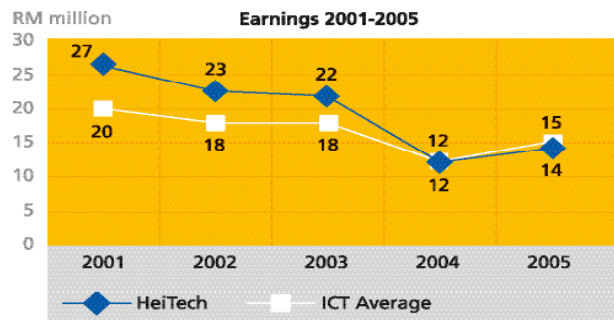
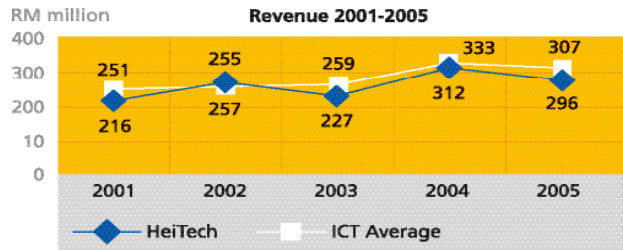


Berdasarkan carta diatas, selain MDCS, kehadiran sektor awam dapat dirasai dalam kesemua aktiviti-aktiviti teras syarikat terutamanya dalam perusahaan penyelenggaraan.

REVIEW OF OPERATIONS

new customers in private sector acts as the counter-weight to HeiTech's reliance on public sector revenues and hence diversifying the group risk exposure.

HeiTech Vs Listed ICT Industry Average



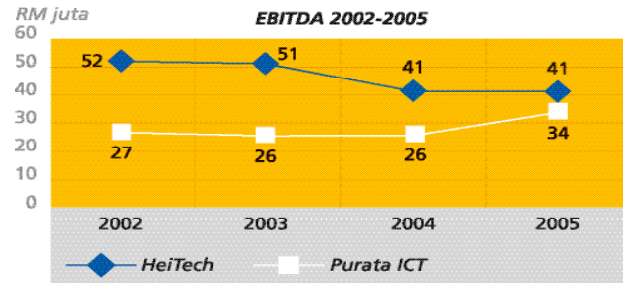
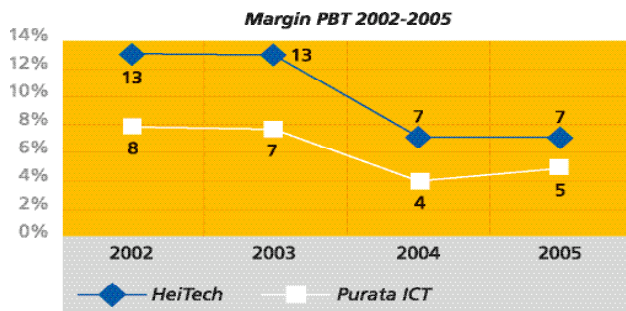
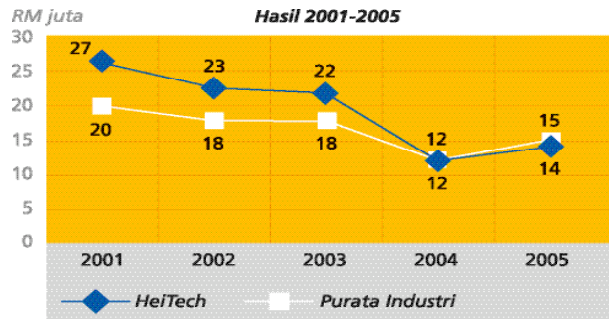
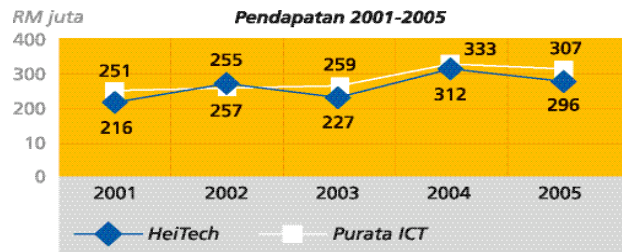
Note: ICT Industry average includes 3 major technology companies with similar operations to HeiTech (inclusive) and was extracted based on announced results to Bursa Malaysia Securities Berhad.

HeiTech's revenue and earnings trend have a positive correlation to the ICT Average. Based on the above trends, the industry revenue has grown organically whilst profitability has eroded over the years, hence indicating the intense competition. By large, HeiTech's performance has consistently exceeded the ICT average.

TINJAUAN OPERASI

Perkembangan pelanggan baru untuk MDCS dari sektor swasta bertindak sebagai pengimbangbalas kepada pergantungan HeiTech kepada sektor awam untuk sumber pendapatan utama dan memperbagaikan pendedahan risiko kumpulan.

HeiTech lawan purata industri ICT yang tersenarai



Nota: Purata ICT terdiri daripada 3 buah syarikat (termasuk HeiTech) teknologi besar yang sejajar dengan operasi HeiTech dan dinilai berdasarkan keputusan yang diumumkan kepada Bursa Malaysia Securities Berhad

Arah aliran pendapatan HeiTech mempunyai kecenderungan untuk mengikut pergerakan purata industri secara positif. Berdasarkan arah aliran diatas, pendapatan industri mengalami pertumbuhan organik dari tahun ke tahun dan pada masa yang sama, persaingan yang sengit kian menghakis keuntungan Kumpulan. Secara amnya, prestasi konsisten HeiTech telah melampaui prestasi purata industri ICT.

REVIEW OF OPERATIONS

New Frontier

HeiTech's value proposition for the international business is the proven solution and good implementation of track record. With these invaluable traits, HeiTech is confident of its competitive advantage against the multinational players within the international markets.



Electronic Government Solution Suite

HeiTech's international business strategy is centered towards productizing the public sector experience ranging from the road transport, national registration and demographic database, immigration, unit trust and postal solutions. Banking on HeiTech's wealth of experience, all these experiences are catalogued together and marketed as HeiTech's "Electronic Government Solution Suite (e-GSS)".

Managed Services

HeiTech's growing track record and expertise in Managed Services namely Managed Network Services and Managed Data Center Services provide opportunities to extend this business in the international markets to complement the e-GSS products. HeiTech has entered into an Exclusive

Strategic Alliance with Seven Seas for Managed Services opportunities in United Arab Emirates (UAE), Iran and Middle East countries.

DELIVERING VALUES WITH CREATIVITY AND PASSION

The Future and Beyond - What Lies Ahead

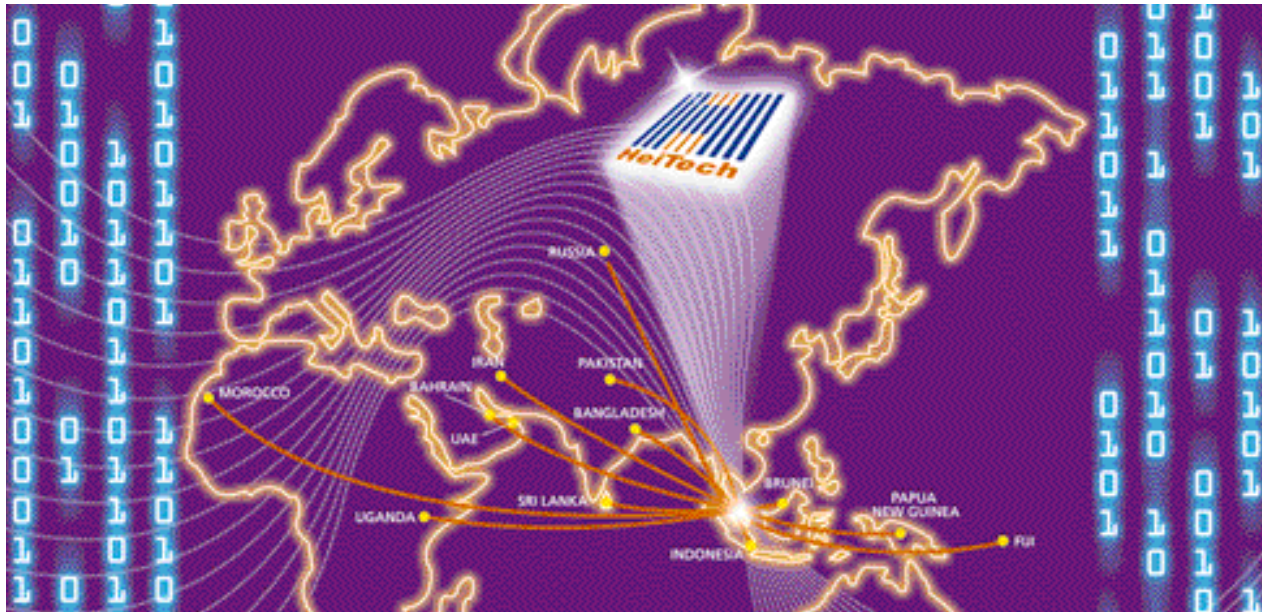
Economy and Industry Outlook

The Malaysian economy is expected to grow by 6% in 2006. Despite the prevailing political and economic uncertainties, ICT industry is expected to grow further by 12%, driven by selective systems development, systems enhancement, and ICT Infrastructure investment and maintenance.

TINJAUAN OPERASI

Perbatasan Baru

Nilai yang dibawa oleh HeiTech untuk perniagaan antarabangsa merupakan sistem penyelesaiannya yang terbukti berkesan dan juga rekod bersih pelaksanaan projeknya. Menerusi nilai-nilai ini, HeiTech yakin ia mempunyai kelebihan daya saing berbanding organisasi multinasional yang lain pada pasaran antarabangsa.



Electronic Government Solution Suite

Strategi perniagaan antarabangsa HeiTech adalah tertumpu kepada memproduksi pengalaman yang diraih menerusi sektor awam hasil daripada pengangkutan jalan, pendaftaran negara dan pangkalan data demografik, imigresen, saham amanah dan penyelesaian pos. Dengan memanfaatkan pengalaman-pengalaman ini, sudah pasti ia dapat disatukan bersama dan dipasarkan sebagai "Electronic Government Solution Suite (e-GSS)".

Perkhidmatan Terurus

Jejak rekod dan kepakaran HeiTech menerusi Perkhidmatan Terurus; contohnya, sebagai Perkhidmatan Rangkaian Terurus dan Perkhidmatan Pusat Data Terurus menyediakan peluang-peluang keemasan untuk melebarkan lagi sayap cabang perniagaan ini pada pasaran antarabangsa bagi

melengkapkan set produk e-GSS. HeiTech telahpun memasuki Perikatan Strategik Eksklusif Bersama Seven Seas bagi meraih peluang untuk Perkhidmatan Terurus di Emiriah Arab Bersatu (UAE), Iran dan negara-negara Timur Tengah.

PEMBERIAN NILAI DENGAN KREATIVITI DAN BERSEMANGAT

Masa Depan dan Seterusnya - Apa yang ditawarkan

Ekonomi dan Gambaran Industri

Ekonomi Malaysia dijangkakan mengalami pertumbuhan sebanyak 6% pada tahun 2006. Di sebalik ketidakpastian politik dan ekonomi, industri ICT dijangkakan mengalami pertumbuhan sebanyak 12%, yang mana digerakkan oleh pembangunan sistem tertentu, penambahan ciri system serta pelaburan dan penyelenggaraan infrastruktur ICT.

REVIEW OF OPERATIONS

“2006 IT Spending expected to reach RM12.5bil”

1. Banking	10.9%
2. Financial Services	6.1%
3. Insurance	1.3%
4. Government	13.4%
5. Process Manufacturing	4.5%
6. Manufacturing	14.9%
7. Communications & Media	14.0%
8. Construction	0.5%
9. Consumer	20.4%
10. Education	6.5%
11. Healthcare	1.2%
12. Others	6.3%
TOTAL	100%

Source: International Data Corporation (IDC) 2004

9th Malaysia Plan Development Expenditure & ICT Programs Allocation, 2001-2010 Programs

In tandem with HeiTech’s existing business on systems integration focus in the public sector, the recently announced 9th Malaysia Plan unveils opportunities for HeiTech to retain its dominance. HeiTech’s forte in systems integration and managed services will provide platform to pursue the growth prospects in the ICT industry, both from public and private sector.

Program Description	8MP Expenditure (RM million)	9MP Expenditure (RM million)
Computerization of Government Agencies	2,125.0	5,734.2
Bridging the Digital Divide	2,433.1	3,710.2
School	2,145.1	3,279.2
Communications Infrastructure Service Provision Program	254.0	150.0
Telecenters	18.1	101.0
ICT Training / Services	15.9	180.0
ICT Funding	1,125.6	1,493.0
MSC Multimedia Applications	1,153.1	1,100.5
e-Government	537.7	572.7
Smart School	363.9	169.8
Telehealth	91.8	60.0
Government Multipurpose Card	159.7	298.0
MSC Development	320.8	377.0
ICT R&D	727.5	474.0
Total	7,885.1	12,888.9

Source: 9th Malaysia Plan

The ICT industry is facing intense challenges from unyielding demands of customers and fierce competition from industry players, both local and international. HeiTech shall remain relevant with wealth of experience, enviable track record and adaptability to change. The ICT industry is going through turbulent times. Nevertheless, HeiTech believes it has the stamina, a combination of proven track records, intellectual capital and strong balance sheet to weather the storm. It is with this self-esteem we stride forward into the future.

TINJAUAN OPERASI

"2006 Perbelanjaan IT dijangka mencecah RM12.5bil"

1. Perbankan	10.9%
2. Perkhidmatan Kewangan	6.1%
3. Insurans	1.3%
4. Kerajaan	13.4%
5. Pengilangan Proses	4.5%
6. Pengilangan	14.9%
7. Komunikasi & Media	14.0%
8. Pembinaan	0.5%
9. Pengguna	20.4%
10. Pelajaran	6.5%
11. Kesihatan	1.2%
12. Lain-lain	6.3%
JUMLAH	100%

Sumber: International Data Corporation (IDC) 2004

Rancangan Malaysia ke-9 Perbelanjaan Pembangunan & Peruntukan Program-Program ICT, 2001-2010

Sejajar dengan perniagaan HeiTech yang sedia ada menerusi fokus integrasi sistem dalam sektor awam, Rancangan Malaysia ke-9 yang diumumkan baru-baru ini membongkar peluang-peluang keemasan yang membolehkan HeiTech mengekalkan dominasinya. Kubu yang dibina HeiTech menerusi integrasi sistem dan perkhidmatan terurus akan menyediakan platform bagi mengejar prospek pertumbuhan dalam industri ICT daripada kedua-dua sektor awam mahupun swasta.

Butir-butir Program	Perbelanjaan RMK8 (RM juta)	Perbelanjaan RMK9 (RM juta)
Pengkomputeran Agensi-Agensi Kerajaan	2,125.0	5734.2
Merapatkan Jurang Digital	2,433.1	3710.2
Sekolah	2,145.1	3,279.2
Program Penyediaan Perkhidmatan Infrastruktur Komunikasi	254.0	150.0
Telepusat	18.1	101.0
Latihan / Perkhidmatan ICT	15.9	180.0
Dana ICT	1,125.6	1,493.0
Aplikasi Multimedia MSC	1,153.1	1,100.5
e-Kerajaan	537.7	572.7
Sekolah Bistari	363.9	169.8
Telekesihatan	91.8	60.0
Kad Serbaguna Kerajaan	159.7	298.0
Pembangunan MSC	320.8	377.0
Penyelidikan dan Pembangunan ICT	727.5	474.0
Jumlah	7,885.1	12,888.9

Sumber: Rancangan Malaysia ke-9

Industri ICT sedang menghadapi cabaran-cabaran yang mendalam daripada permintaan pelanggan yang tidak terbatas dan persaingan sengit daripada peneraju industri, sama ada tempatan mahupun antarabangsa. HeiTech akan kekal relevan dengan pengalaman-pengalaman yang ditimba, jejak rekod yang tidak dapat disangkal dan kebolehan adaptasi terhadap angin perubahan. Industri ICT sedang menghadapi saat-saat sukar, namun demikian HeiTech percaya bahawa ia mempunyai stamina, kombinasi jejak rekod yang telahpun terbukti, harta intelek, kunci kira-kira yang mantap dan mampu menahan halangan yang mendatang. Dengan keyakinan diri yang sedemikian rupa HeiTech akan terus mara menempuh alaf mendatang.