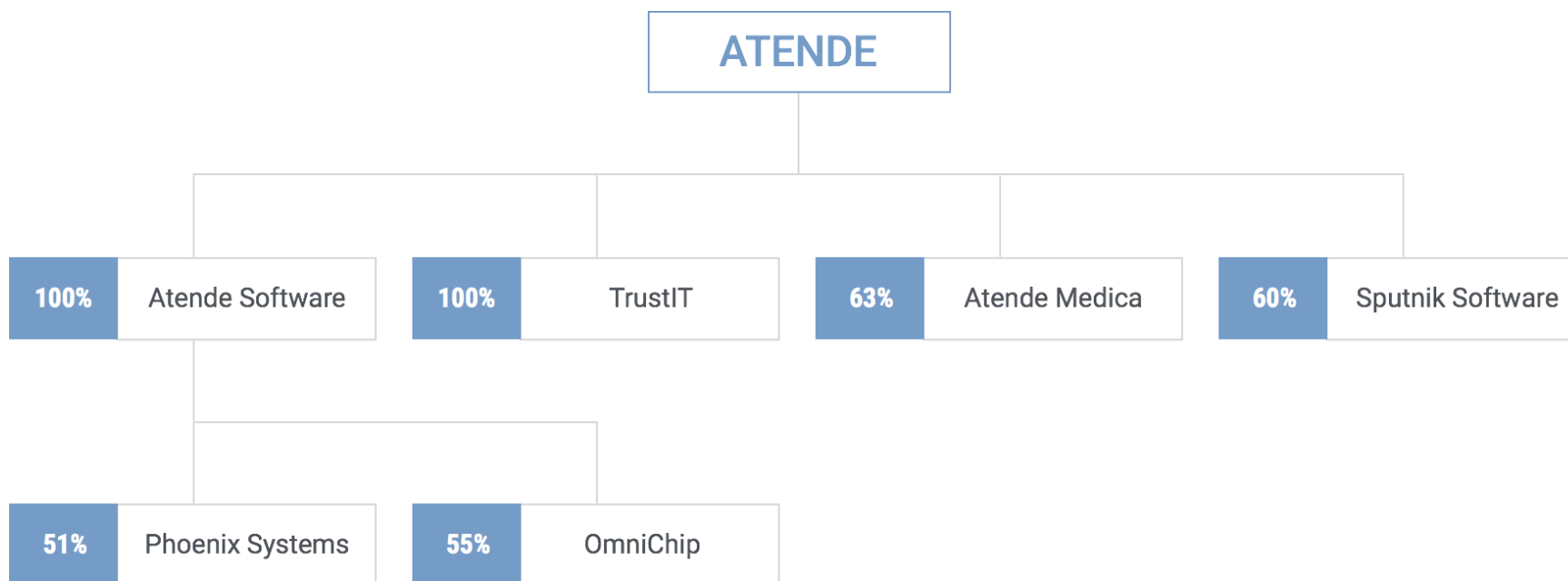


ATENDE

Prezentacja wyników za I kwartał 2015 r.

Warszawa, 14 maja 2015 r.

- \\ Niniejsze opracowanie zostało sporządzone wyłącznie w celach informacyjnych. Nie stanowi reklamy ani oferowania papierów wartościowych w publicznym obrocie.*
- \\ Opracowanie może zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłości, które stanowią ryzyko inwestycyjne lub źródło niepewności i mogą istotnie różnić się od faktycznych rezultatów.*
- \\ Atende S.A. nie ponosi odpowiedzialności za efekty decyzji, które zostały podjęte na podstawie niniejszego opracowania. Odpowiedzialność spoczywa wyłącznie na korzystającym z opracowania.*
- \\ Opracowanie podlega ochronie wynikającej z ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych. Powielanie, publikowanie lub jego rozpowszechnianie wymaga pisemnej zgody Atende S.A.*



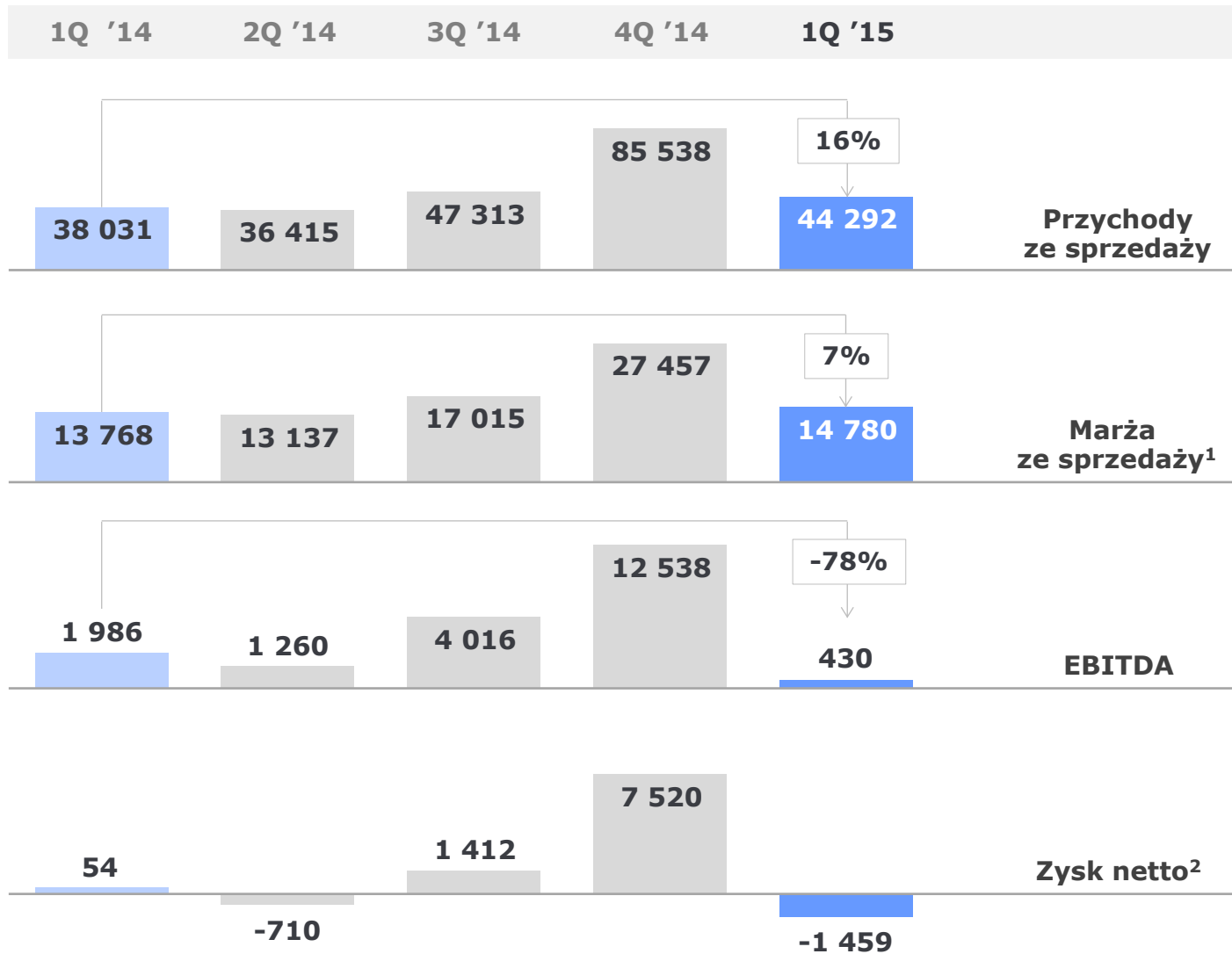
25 lutego 2015 r. – objęcie kontroli nad 55% udziałów w spółce **OmniChip** w wyniku nabycia 40% udziałów za 920 tys. zł.

	1Q '15	1Q '14	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	44 292	38 031	16%
Marża ze sprzedaży ¹	14 780	13 768	7%
<i>Marża ze sprzedaży %</i>	<i>33,4%</i>	<i>36,2%</i>	<i>(2,8) p.p.</i>
Koszty stałe	15 937	13 816	15%
Zysk operacyjny	(1 188)	458	-
EBITDA	430	1 986	(78)%
Zysk brutto	(1 897)	215	-
Zysk netto ²	(1 459)	54	-

¹ Marża ze sprzedaży = przychody ze sprzedaży – koszty sprzedaży zmienne

² Akcjonariuszy jednostki dominującej

Wszystkie kwoty prezentowane są w tys. zł, o ile nie podano inaczej



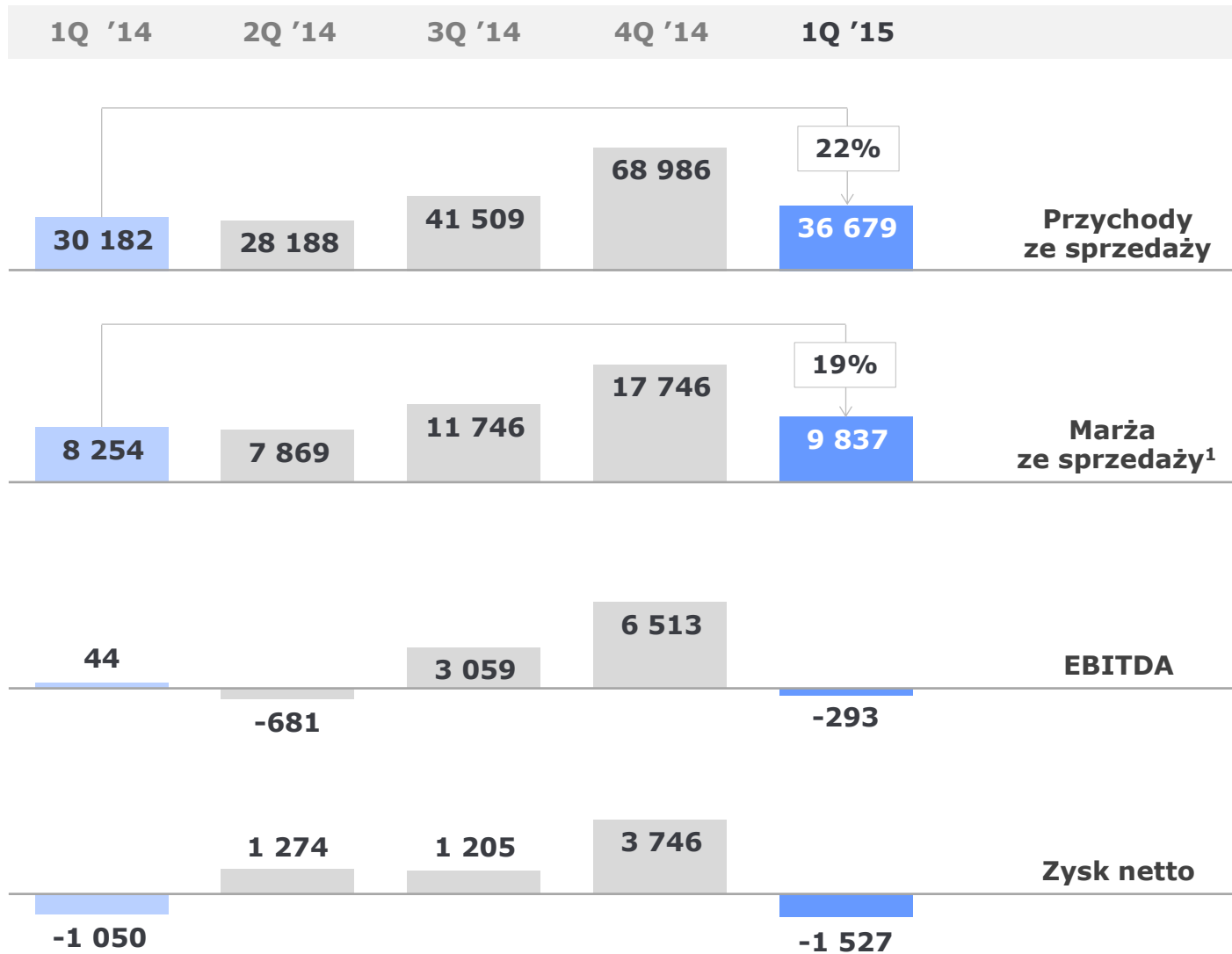
¹ Marża ze sprzedaży = przychody ze sprzedaży – koszty sprzedaży zmienne

² Akcjonariuszy jednostki dominującej

Wszystkie kwoty prezentowane są w tys. zł, o ile nie podano inaczej

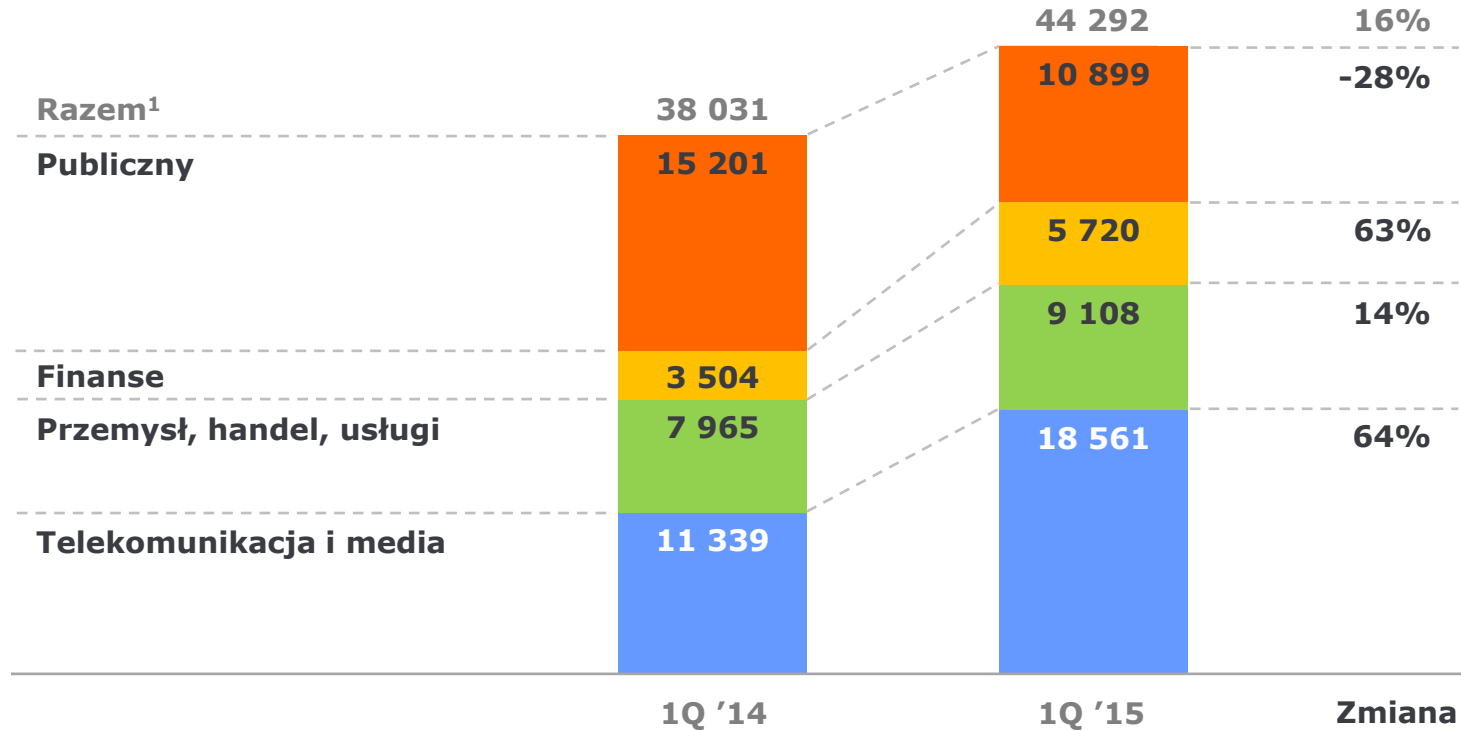
	1Q '15	1Q '14	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	36 679	30 182	22%
Marża ze sprzedaży ¹	9 837	8 254	19%
<i>Marża ze sprzedaży %</i>	<i>26,8%</i>	<i>27,3%</i>	<i>(0,5) p.p.</i>
Koszty stałe	11 117	9 725	14%
Zysk operacyjny	(1 341)	(890)	-
EBITDA	(293)	44	-
Zysk brutto	(2 019)	(1 141)	-
Zysk netto	(1 527)	(1 050)	-

¹ Marża ze sprzedaży = przychody ze sprzedaży – koszty sprzedaży zmienne
Wszystkie kwoty prezentowane są w tys. zł, o ile nie podano inaczej



¹ Marża ze sprzedaży = przychody ze sprzedaży – koszty sprzedaży zmienne
 Wszystkie kwoty prezentowane są w tys. zł, o ile nie podano inaczej

- **Znaczące wzrosty przychodów oraz marży, zarówno w rachunku skonsolidowanym, jak i jednostkowym.**
- Słabsze wyniki finansowe spowodowane wzrostem kosztów stałych i zwiększonymi kosztami finansowymi. Zwiększenie kosztów było przewidywane i akceptowane jako wynik strategii intensywnego rozwoju Grupy.
- Wzrost kosztów stałych o 14% w Atende S.A. i 15% w Grupie Kapitałowej, wynika głównie z:
 - rozpoczęcia konsolidacji spółki TrustIT oraz akwizycji Textus Virtualis,
 - zwiększenia kosztów poprzez wzmocnienie działów handlowych i sił wdrożeniowych w Atende,
 - zwiększenia skali działalności i rozszerzenia oferty o nowe produkty.
- Brak znaczącej kontrybucji do wyniku netto przez spółki zależne w Q1 (Atende Software, Sputnik Software oraz TrustIT na małym plusie, a Atende Medica oraz Phoenix Systems na minusie).
- **Wynik zgodny z oczekiwaniami, neutralny dla powodzenia całego roku.**



- Wzrosty sprzedaży we wszystkich sektorach poza jednym – publicznym.
- W kolejnych kwartałach 2015 r. sytuacja w sektorze publicznym powinna ulec znaczącej poprawie.

¹ Razem obejmuje zaprezentowane sektory oraz sprzedaż pozostałą
Dane skonsolidowane, wszystkie kwoty prezentowane są w tys. zł, o ile nie podano inaczej

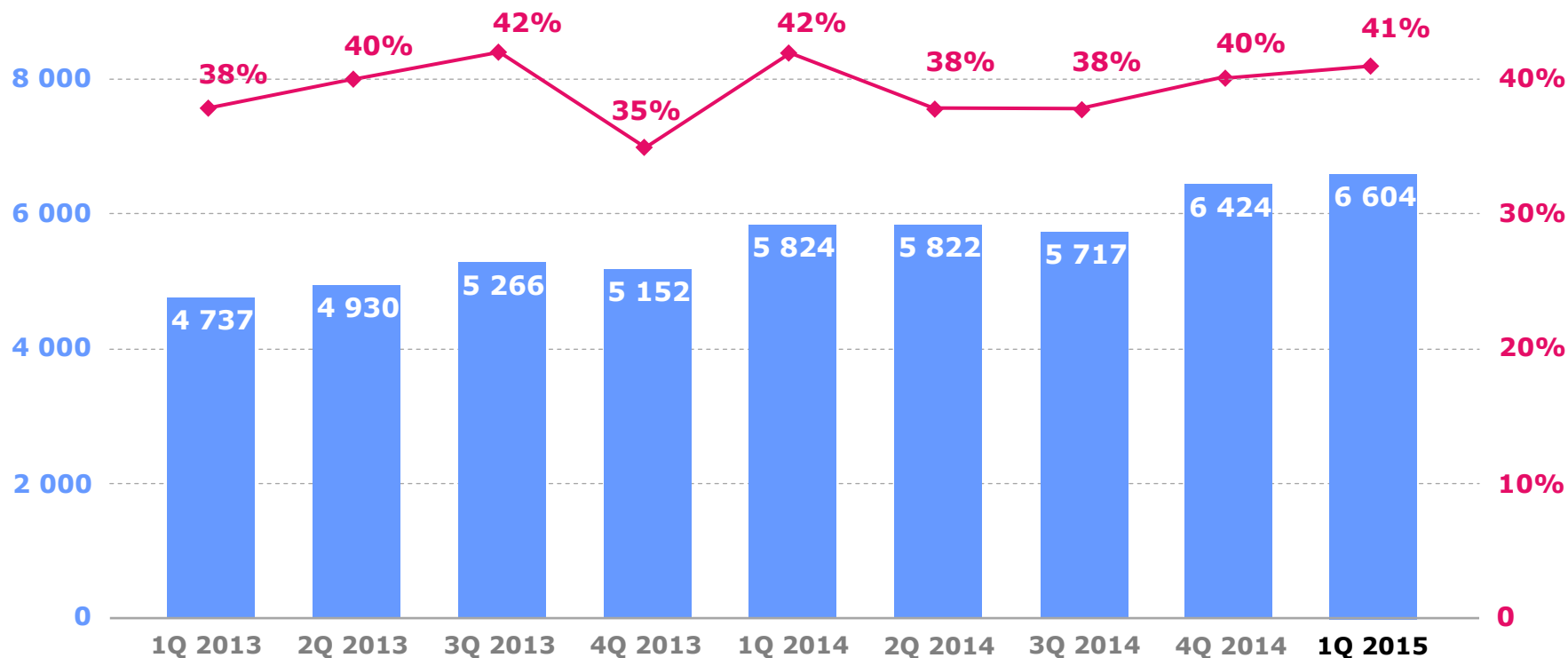
	1Q '15	1Q '14	Zmiana
Integracja systemów teleinformatycznych Atende			
Przychody ze sprzedaży	23 246	23 404	(1)%
Marża ze sprzedaży*	7 652	5 726	34%
EBITDA	378	(317)	-
Integracja systemów teleinformatycznych spółek zależnych			
Przychody ze sprzedaży	8 714	9 053	(4)%
Marża ze sprzedaży*	4 943	5 515	(10)%
EBITDA	769	1 978	(61)%
Integracja infrastruktury technicznej			
Przychody ze sprzedaży	12 912	6 370	103%
Marża ze sprzedaży*	1 583	2 074	(24)%
EBITDA	(819)	(128)	-

* Marża ze sprzedaży = przychody ze sprzedaży – koszty sprzedaży zmienne (bez wyłączeń konsolidacyjnych)

Dane skonsolidowane, wszystkie kwoty prezentowane są w tys. zł, o ile nie podano inaczej

Marża ze sprzedaży usług abonamentowych (tys. zł)

Pokrycie kosztów stałych przez marżę ze sprzedaży usług abonamentowych (%)



- Wzrost marży ze sprzedaży usług abonamentowych w I kwartale 2015 r. wyniósł 13% r/r.
- Największe wzrosty w zakresie sprzedaży usług serwisowych i outsourcingowych IT.

▪ **Multimedia:**

- kontynuacja rozbudowy systemu zarządzania treściami multimedialnymi dla ITI Neovision S.A.,
- zakończenie wewnętrznego projektu rozwojowego, mającego na celu dostosowanie systemu redCDN do obsługi najnowszych standardów.

▪ **Smart Grid:**

- realizacja kolejnych umów dotyczących rozwoju systemu inteligentnego opomiarowania sieci energetycznych z Energa-Operator S.A.,
- realizacja projektu Demonstrator+, którego celem jest opracowanie i przetestowanie innowacyjnej architektury układów pomiarowych stosowanych w sieciach energetycznych.

▪ **Bezpieczeństwo:**

- realizacja własnego projektu badawczo-rozwojowego w zakresie opracowania platformy do ochrony przed atakami typu DDoS (ang. *Distributed Denial of Service*).



▪ **Podpisane umowy:**

- wdrożenie oprogramowania wraz ze sprzętem, projekt e-usługi publiczne w Starostwie Powiatowym w Kętrzynie (o wartości 1,2 mln zł),
- wdrożenie oprogramowania wraz ze sprzętem, projekt Moje@Giżycko – Elektroniczna Platforma Usługowo-Informacyjna (749 tys. zł),
- wdrożenie oprogramowania wraz ze sprzętem, projekt E-Usługi dla mieszkańców Powiatu Wągrowieckiego (180 tys. zł).

▪ **Prace rozwojowe:**

- kontynuacja prac nad rozszerzeniem portfolio usług świadczonych na rzecz użytkowników produktów z serii „Nowoczesny Urząd”.



- **Podpisane umowy:**

- wdrożenie systemu Medicus On-Line w Samodzielnym Publicznym ZOZ w Płońsku (o wartości 2,2 mln zł),
- wdrożenie systemu Medicus On-Line w Mazurskim Centrum Zdrowia Szpital Powiatowy w Węgorzewie (385 tys. zł).

- **Zakończone kontrakty:**

- wdrożenie systemu Medicus On-Line w ZOZ w Pińczowie (o wartości 425 tys. zł).

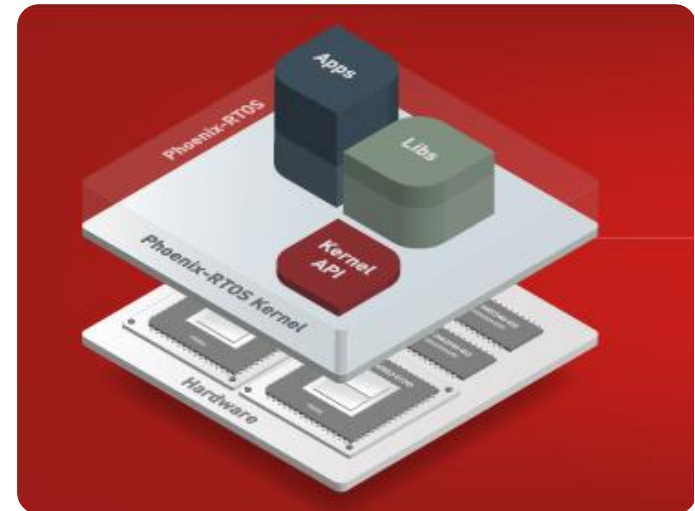
- **Prace rozwojowe:**

- kontynuacja prac nad nowym pakietem usług dla gabinetów i przychodni lekarskich,
- rozbudowa funkcjonalności systemu Medicus On-Line.

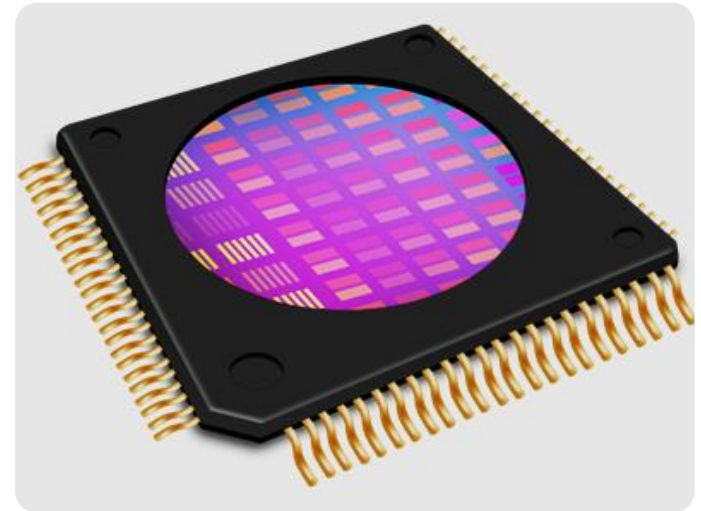


Prace rozwojowe:

- kontynuacja rozwoju oprogramowania dla innowacyjnego licznika energii elektrycznej, realizowanego w ramach projektu Demonstrator+,
- uruchomienie w pełni funkcjonalnego prototypu inteligentnego licznika energii elektrycznej nazwanego SDM (ang. *Software Defined Meter*),
- rozwój programowej implementacji otwartego standardu komunikacji z inteligentnymi układami pomiarowymi G3-PLC,
- dostosowanie i uruchomienie własnego rozwiązania Phoenix-PRIME w nowo projektowanym liczniku jednego z czołowych producentów liczników w Hiszpanii.



- **Bieżąca działalność:**
 - dostarczenie 100 sztuk urządzeń diagnostycznych do sieci PRIME w ramach umowy z Phoenix Systems,
 - kontynuacja świadczenia usług inżynierskich w zakresie projektowania układów scalonych, na podstawie umów długoterminowych.
- **Prace rozwojowe:**
 - kontynuacja prac nad własnym dedykowanym układem do liczników energii elektrycznej sieci Smart Grid.



- **Bieżąca działalność:**
 - kontynuacja obsługi swoich stałych klientów.
- **Rozwój:**
 - wzmocnienie działu handlowego,
 - rozpoczęcie intensywnych działań w kierunku uzyskania statusu partnera jednego z globalnych dostawców usług typu cloud computing, celem strategicznego poszerzenia portfolio produktów.



ATENDE

Dziękujemy za uwagę