

I półrocze 2015 r.

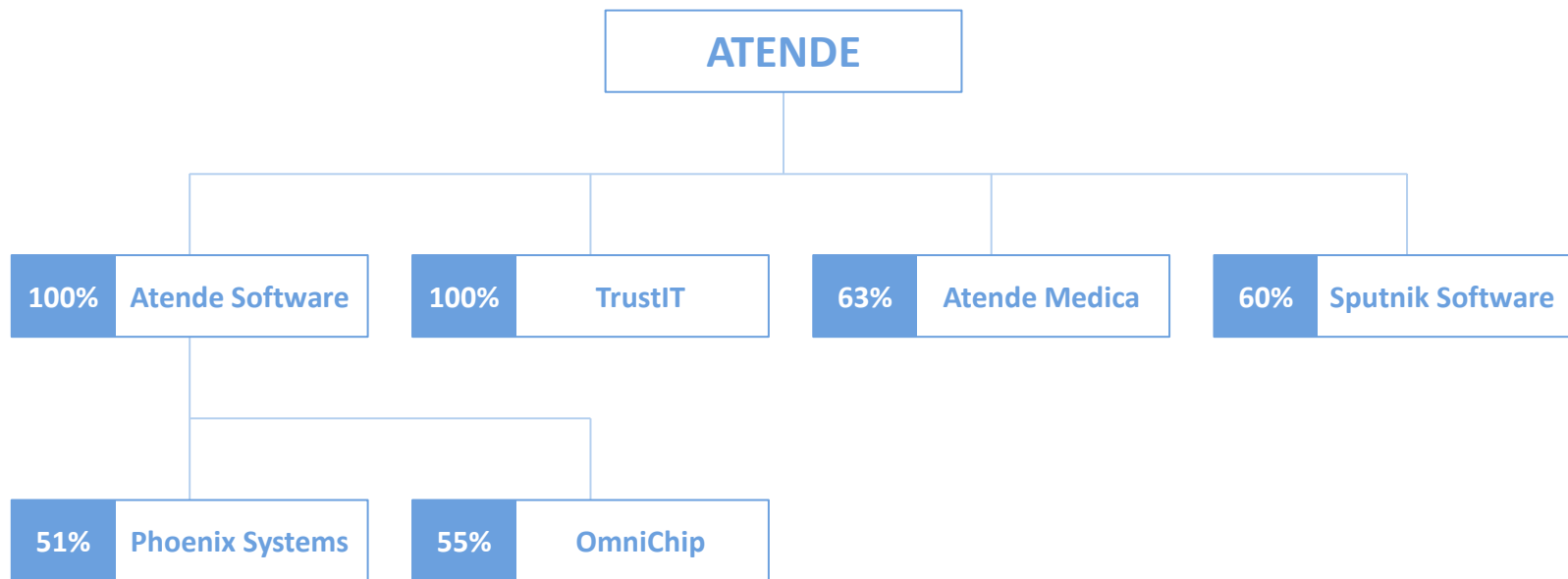
Prezentacja wyników

Warszawa, 2 września 2015 r.

Zastrzeżenia prawne

- *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.*

Zmiany w Grupie Atende



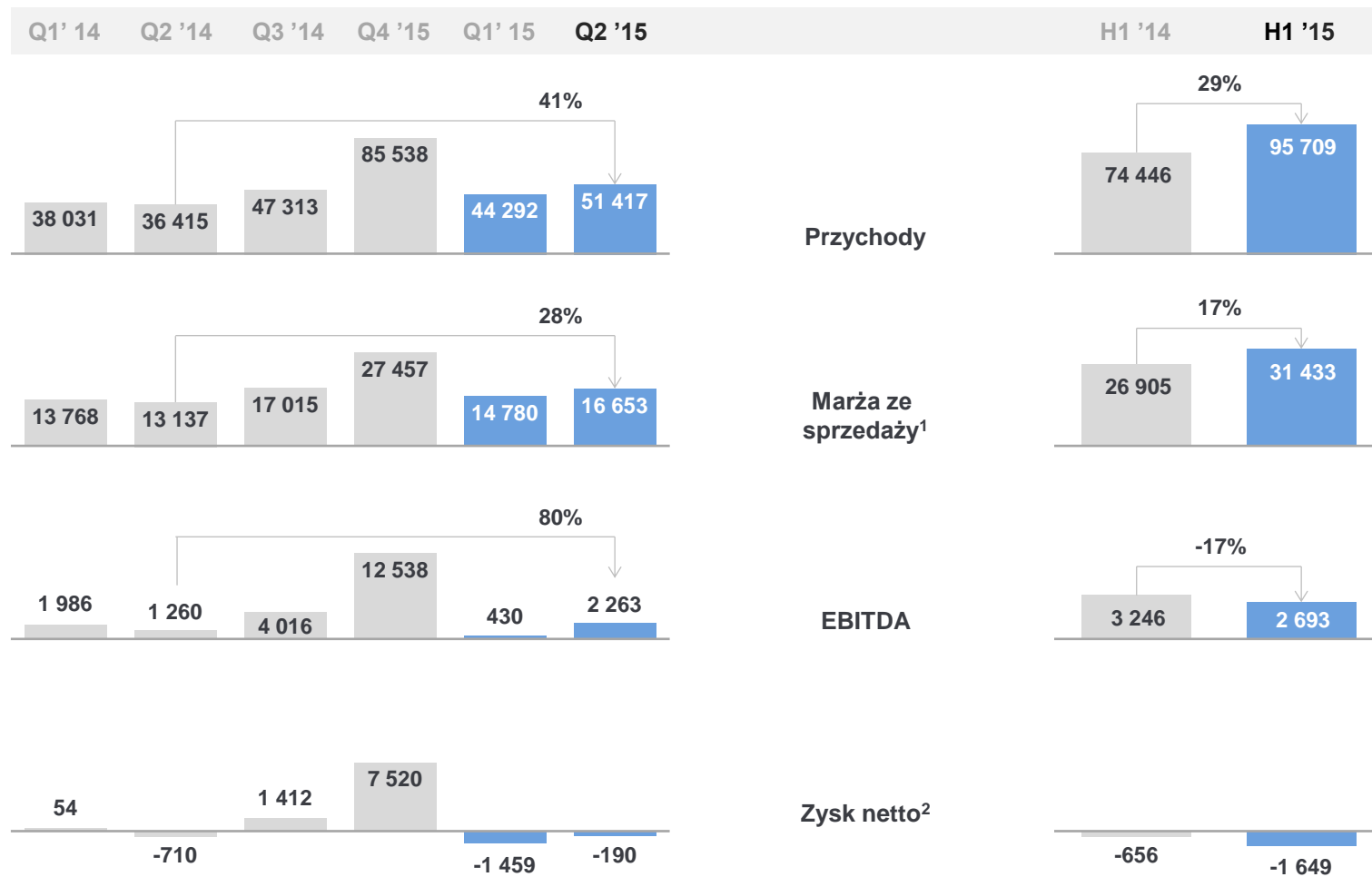
- 25 lutego 2015 r. – objęcie kontroli poprzez nabycie 40% udziałów w spółce OmniChip za sumę 920 tys. zł, w sumie 55% udziałów.

Wyniki skonsolidowane (1/2)

| | H1 '15 | H1 '14 | Zmiana |
|---------------------------------|--------------|--------------|-------------------|
| Przychody ze sprzedaży | 95 709 | 74 446 | 29% |
| Marża ze sprzedaży ¹ | 31 433 | 26 905 | 17% |
| <i>Marża ze sprzedaży %</i> | <i>32,8%</i> | <i>36,1%</i> | <i>(3,3) p.p.</i> |
| Koszty stałe | 33 034 | 28 737 | 15% |
| Zysk operacyjny | (550) | 229 | - |
| EBITDA | 2 693 | 3 246 | (17)% |
| Zysk brutto | (1 698) | (426) | - |
| Zysk netto ² | (1 649) | (656) | - |

¹ Marża ze sprzedaży = przychody ze sprzedaży – koszty sprzedaży zmienne | ² Akcjonariuszy jednostki dominującej | Wszystkie kwoty w tys. zł

Wyniki skonsolidowane (2/2)



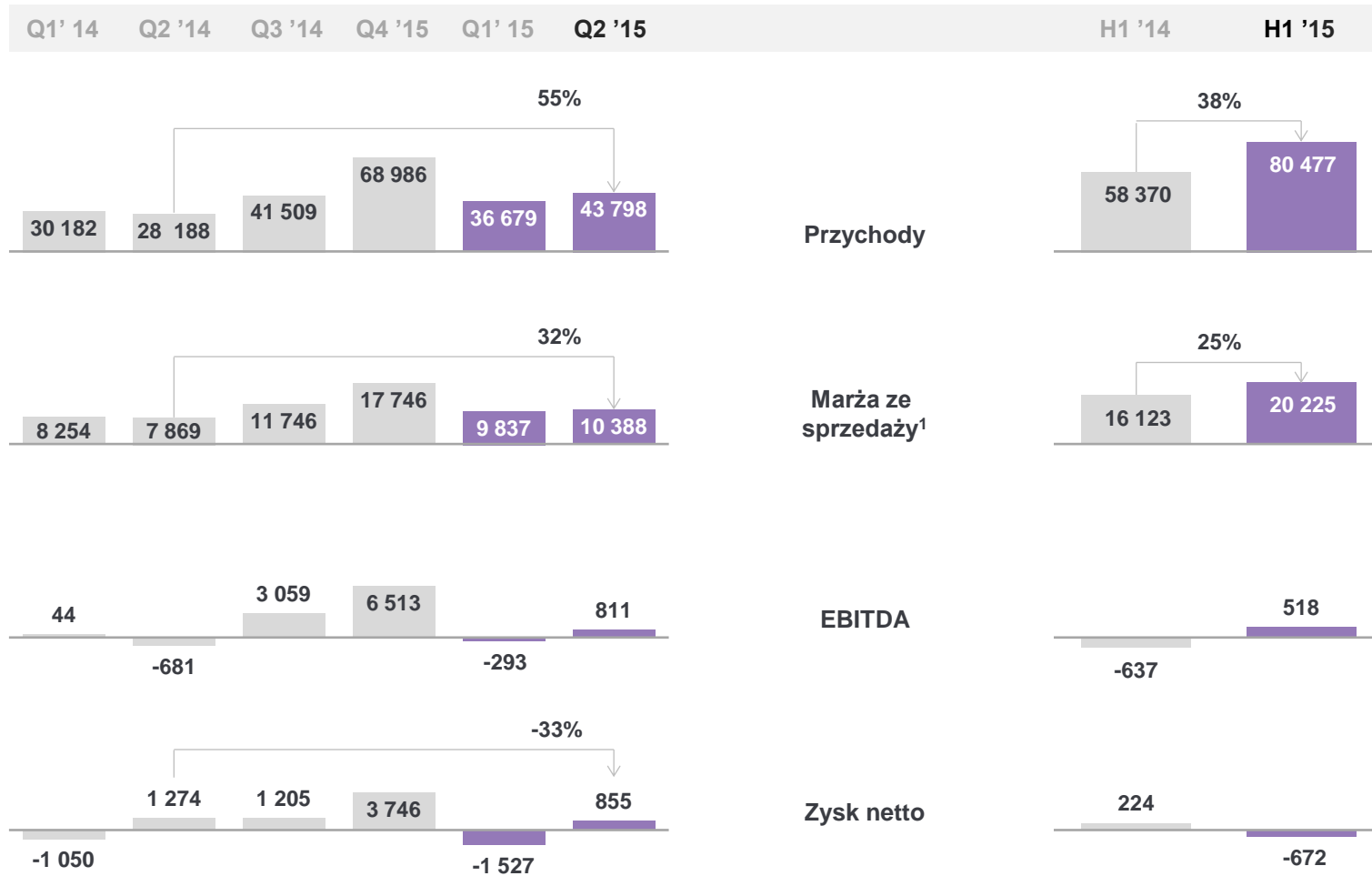
¹ Marża ze sprzedaży = przychody ze sprzedaży – koszty sprzedaży zmienne | ² Akcjonariuszy jednostki dominującej | Wszystkie kwoty w tys. zł

Wyniki jednostkowe (1/2)

| | H1 '15 | H1 '14 | Zmiana |
|---------------------------------|--------------|--------------|-------------------|
| Przychody ze sprzedaży | 80 477 | 58 370 | 38% |
| Marża ze sprzedaży ¹ | 20 225 | 16 123 | 25% |
| <i>Marża ze sprzedaży %</i> | <i>25,1%</i> | <i>27,6%</i> | <i>(2,5) p.p.</i> |
| Koszty stałe | 22 762 | 19 594 | 16% |
| Zysk operacyjny | (1 571) | (2 517) | - |
| EBITDA | 518 | (637) | - |
| Zysk brutto | (1 063) | (209) | - |
| Zysk netto | (672) | 224 | - |

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

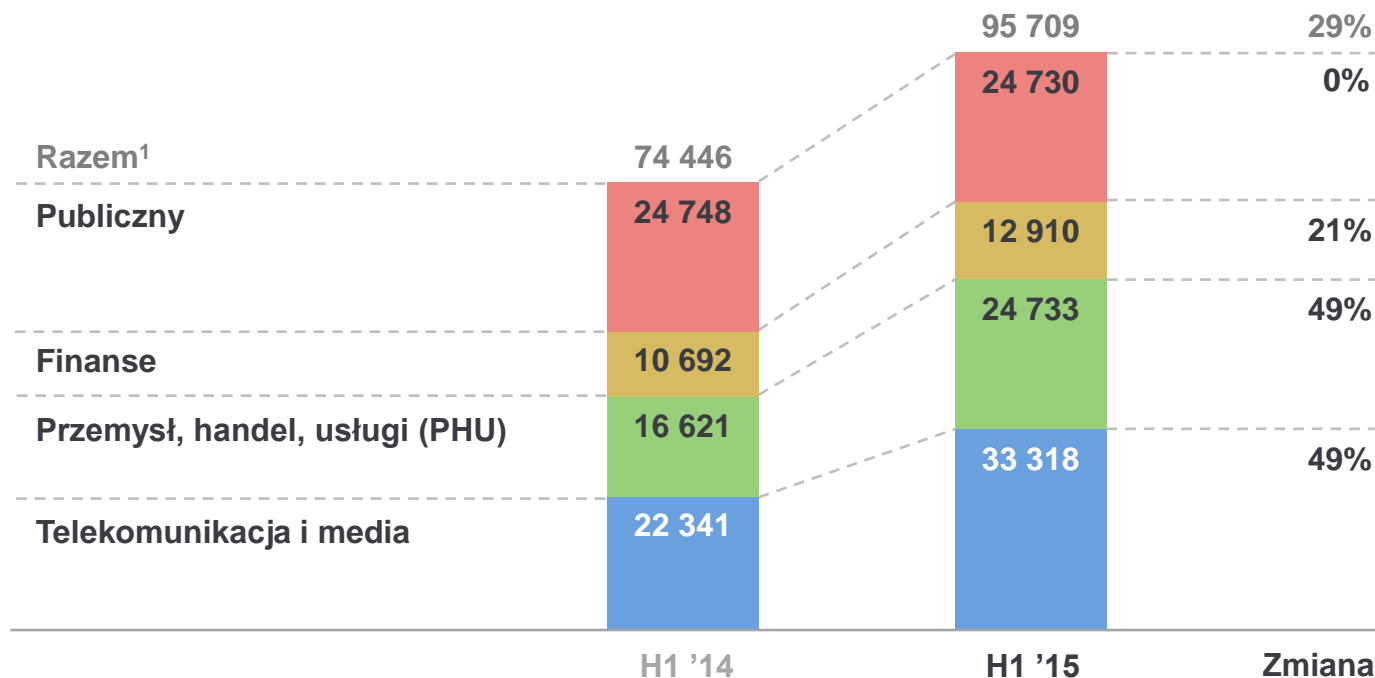
Wyniki jednostkowe (2/2)



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 (29% w rachunku skonsolidowanym i 38% w jednostkowym) oraz marży (17% w rachunku skonsolidowanym i 25% w jednostkowym) należy uznać za dobry wynik.**
- Mniejsze zyski netto r/r spowodowane głównie zwiększonymi kosztami finansowymi (wysoki kurs dolara na koniec czerwca 2015) oraz mniejszą pozytywną kontrybucją do wyniku ze strony spółek zależnych.
- **Wynik H1 podobny jak w 2014 r. i neutralny dla powodzenia całego roku. Druga połowa roku powinna przynieść znacznie lepsze wyniki dzięki zwiększonym obrotom i już zakontraktowanym projektom:**
 - dla Resortowego Centrum Zarządzania Sieciami i Usługami Teleinformatycznymi MON. Budowa i wdrożenie centrum danych oraz ośrodków przetwarzania i archiwizacji danych. Wartość umowy to 66,4 mln zł brutto;
 - dla Resortu Obrony Narodowej w konsorcjum: S&T Services Polska Sp. z o.o. (lider konsorcjum), Atende S.A. oraz COMP S.A. Dostawa sieciowego sprzętu do rozbudowy i modernizacji sieci teleinformatycznych. Wartość umowy to 115,4 mln zł brutto, z czego na Atende przypada 20,2 mln zł brutto;
 - dla podmiotu z sektora finansowego i sektora publicznego. Zaawansowane technologicznie platformy wirtualizacji. Wartość kontraktów 8,7 mln zł brutto;
 - dla WAT. Dostawa kompleksowego Centrum Przetwarzania Danych umieszczonego w kabinie kontenerowej i nowoczesnej sieci kampusowej. Wartość kontraktów to 8,6 mln zł brutto.
- Dodatkowo Zarząd planuje ograniczenie kosztów w II połowie br. między innymi poprzez:
 - dokonanie zmian organizacyjnych związanych z połączeniem pionów wsparcia technicznego,
 - optymalizację portfela produktów.

Sprzedaż Grupy Atende wg sektorów rynku



- Duże wzrosty sprzedaży do klientów sektorów telekomunikacja i media oraz PHU.
- W drugiej połowie roku sektor publiczny powinien przynieść znacznie lepsze wyniki.

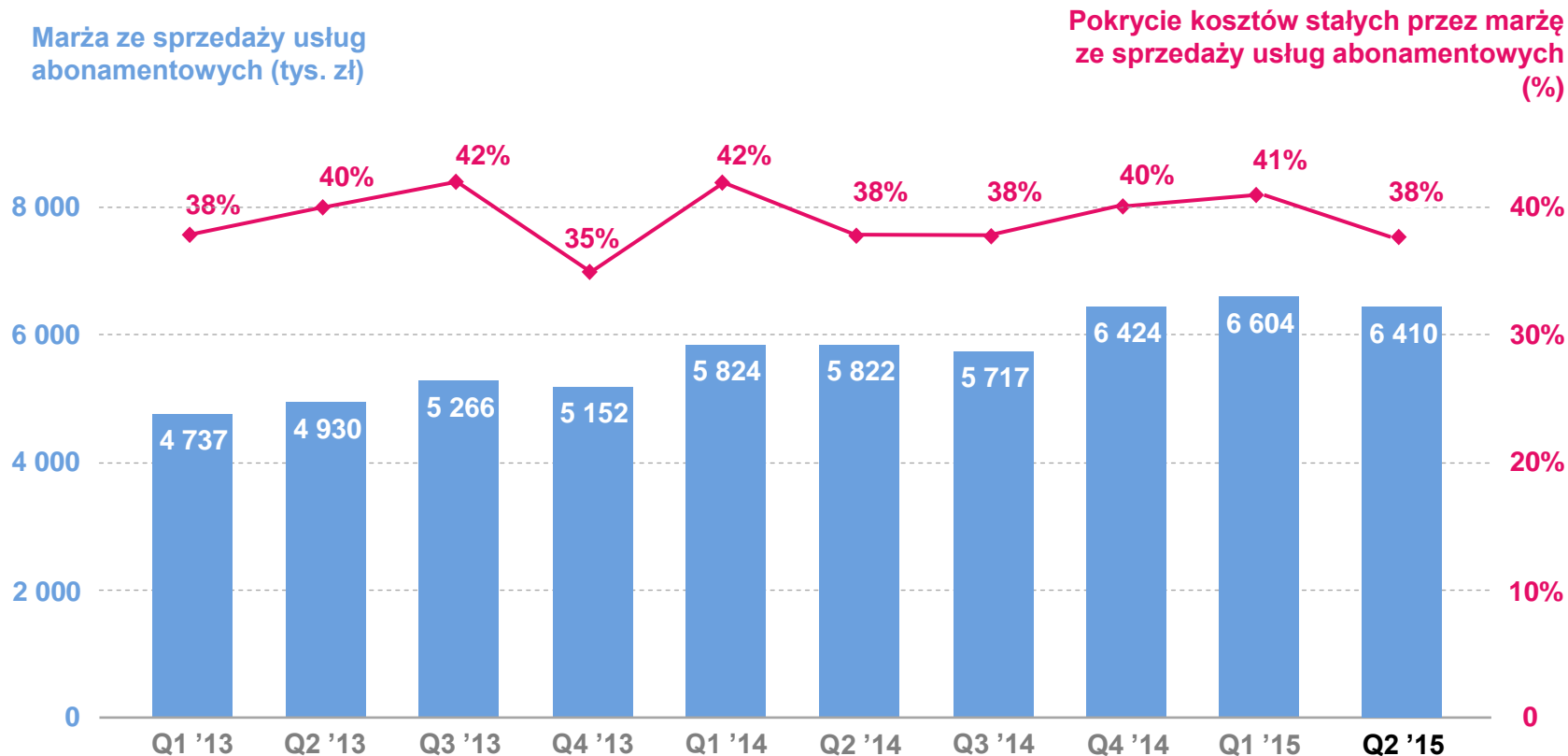
¹ Razem obejmuje zaprezentowane sektory oraz sprzedaż pozostałą | Wszystkie kwoty prezentowane są w tys. zł, o ile nie podano inaczej

Sprzedaż wg segmentów rynku

| | H1 '15 | H1 '14 | Zmiana |
|---|--------|--------|--------|
| Integracja systemów teleinformatycznych Atende | | | |
| Przychody ze sprzedaży | 57 611 | 43 448 | 33% |
| Marża ze sprzedaży* | 15 055 | 11 761 | 28% |
| EBITDA | 1 149 | (228) | - |
| Integracja systemów teleinformatycznych spółek zależnych | | | |
| Przychody ze sprzedaży | 18 830 | 17 979 | 5% |
| Marża ze sprzedaży* | 11 351 | 10 784 | 5% |
| EBITDA | 2 175 | 3 894 | (44)% |
| Integracja infrastruktury technicznej | | | |
| Przychody ze sprzedaży | 21 637 | 14 136 | 53% |
| Marża ze sprzedaży* | 3 777 | 3 494 | 8% |
| EBITDA | (858) | (920) | - |

* Marża ze sprzedaży = przychody ze sprzedaży – koszty sprzedaży zmienne | Bez wyłączeń konsolidacyjnych i przychodów pozostałych

Sprzedaż usług abonamentowych w Grupie Atende



- Wzrost marży ze sprzedaży usług abonamentowych w II kwartale 2015 r. wyniósł 10% r/r.
- Spadek Q2'15/Q1'15 spowodowany wygaśnięciem standardowych umów serwisowych (usługi cloud computing wzrosły).

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

▪ Multimedia

- system zarządzania treściami multimedialnymi – wdrożenie dla PAP, rozbudowa dla ITI Neovision S.A.,
- zakończenie wewnętrznego projektu rozwojowego, mającego na celu dostosowanie systemu redCDN do obsługi najnowszych standardów, w tym 4K.

▪ Smart Grid

- pozyskanie kontraktu z Energa-Operator S.A. na dostawę 6600 sztuk ZKB (zestawów koncentratorowo-bilansujących) o wartości 9,9 mln zł brutto (w konsorcjum z firmą Andra),
- realizacja projektu UPGRID, którego celem jest zwiększenie obserwowalności sieci dzięki rozwiązaniom typu Smart Grid,
- realizacja projektu DEMONSTRATOR+, którego celem jest opracowanie i przetestowanie innowacyjnej architektury układów pomiarowych stosowanych w sieciach energetycznych.

▪ Bezpieczeństwo

- realizacja własnego projektu rozwojowego w zakresie opracowania platformy do ochrony przed atakami typu DDoS (ang. *Distributed Denial of Service*). Rozwiązanie oferowane będzie w modelu usługowym począwszy od III kwartału 2015 r.

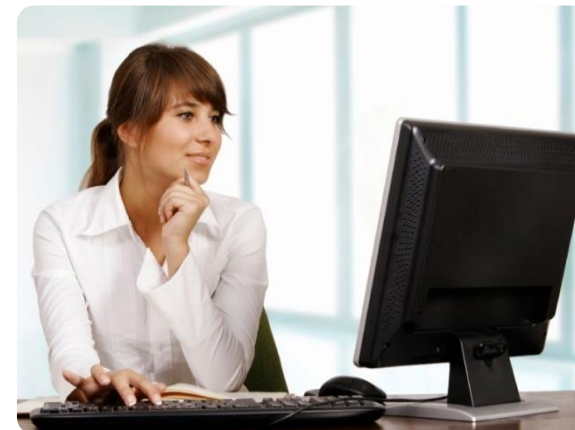


▪ Zrealizowane umowy

- wdrożenie oprogramowania wraz z usługami wspierającymi w ramach projektu „E-Usługi Miast i Gmin Podkarpackich” w pięciu jednostkach samorządowych (w konsorcjum ze spółką Softres, wartość projektu 1,7 mln zł),
- wdrożenie platformy Nowoczesny Urząd w ramach trzech projektów realizowanych w województwie warmińsko-mazurskim: gmina Giętrzwald (688 tys. zł brutto), Kętrzyn (1 470 tys. zł brutto) i Gołdap (211 tys. zł brutto).

▪ Prace rozwojowe

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



- **Wdrożenia systemu Medicus On-Line**
 - Samodzielny Publiczny ZOZ w Płońsku (o wartości 2,2 mln zł),
 - Samodzielny Publiczny ZOZ w Działdowie (615 tys. zł),
 - Mazurskie Centrum Zdrowia Szpital Powiatowy w Węgorzewie (385 tys. zł),
 - ZOZ w Pińczowie (425 tys. zł).
- **Prace rozwojowe**
 - kontynuacja prac nad nowym pakietem usług dla gabinetów i przychodni lekarskich,
 - rozbudowa funkcjonalności systemu Medicus On-Line.

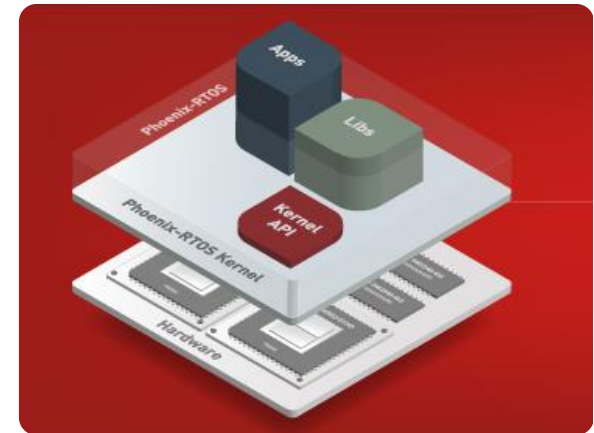


▪ Podpisane umowy

- spółka, jako podwykonawca Atende Software, dostarczy autorskie oprogramowanie do 6600 zestawów koncentratorowo-bilansujących (ZKB) w ramach umowy z Energa-Operator S.A.

▪ Prace rozwojowe

- kontynuacja rozwoju oprogramowania dla innowacyjnego licznika energii elektrycznej, realizowanego w ramach projektu DEMONSTRATOR+,
- przygotowanie do europejskiej certyfikacji 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.

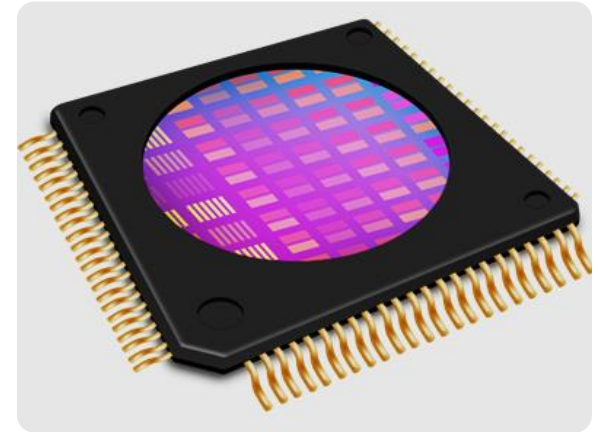


- **Bieżąca działalność**

- dostarczenie 100 sztuk urządzeń diagnostycznych do sieci PRIME w ramach umowy z Phoenix Systems,
- zakończenie pierwszego rocznego kontraktu wykonanego na zlecenie dużej zewnętrznej firmy półprzewodnikowej oraz rozpoczęcie prac nad kolejnym zleceniem – w ramach umowy długoterminowej.

- **Prace rozwojowe**

- rozpoczęcie prac nad projektem zestawu koncentrująco-bilansującego na zlecenie Atende Software,
- kontynuacja prac nad własnym dedykowanym układem scalonym HERMES przeznaczonym dla sieci Smart Grid,
- kontynuacja prac nad inteligentnym licznikiem energii w ramach programu DEMONSTRATOR+.



- **Bieżąca działalność**

- kontynuacja obsługi swoich stałych klientów,
- podpisanie umów z czterema nowymi klientami na kompleksową obsługę ich systemów informatycznych,
- uzyskanie statusu partnera Google w zakresie Google for Work - rozszerzenie oferty w zakresie usług wsparcia informatycznego oraz rozwinięcie oferty usług wdrożeniowych i migracyjnych.

- **Prace rozwojowe**

- wzmocnienie działu handlowego.



Dziękujemy za uwagę

ATENDE

www.atende.pl