

ATENDE

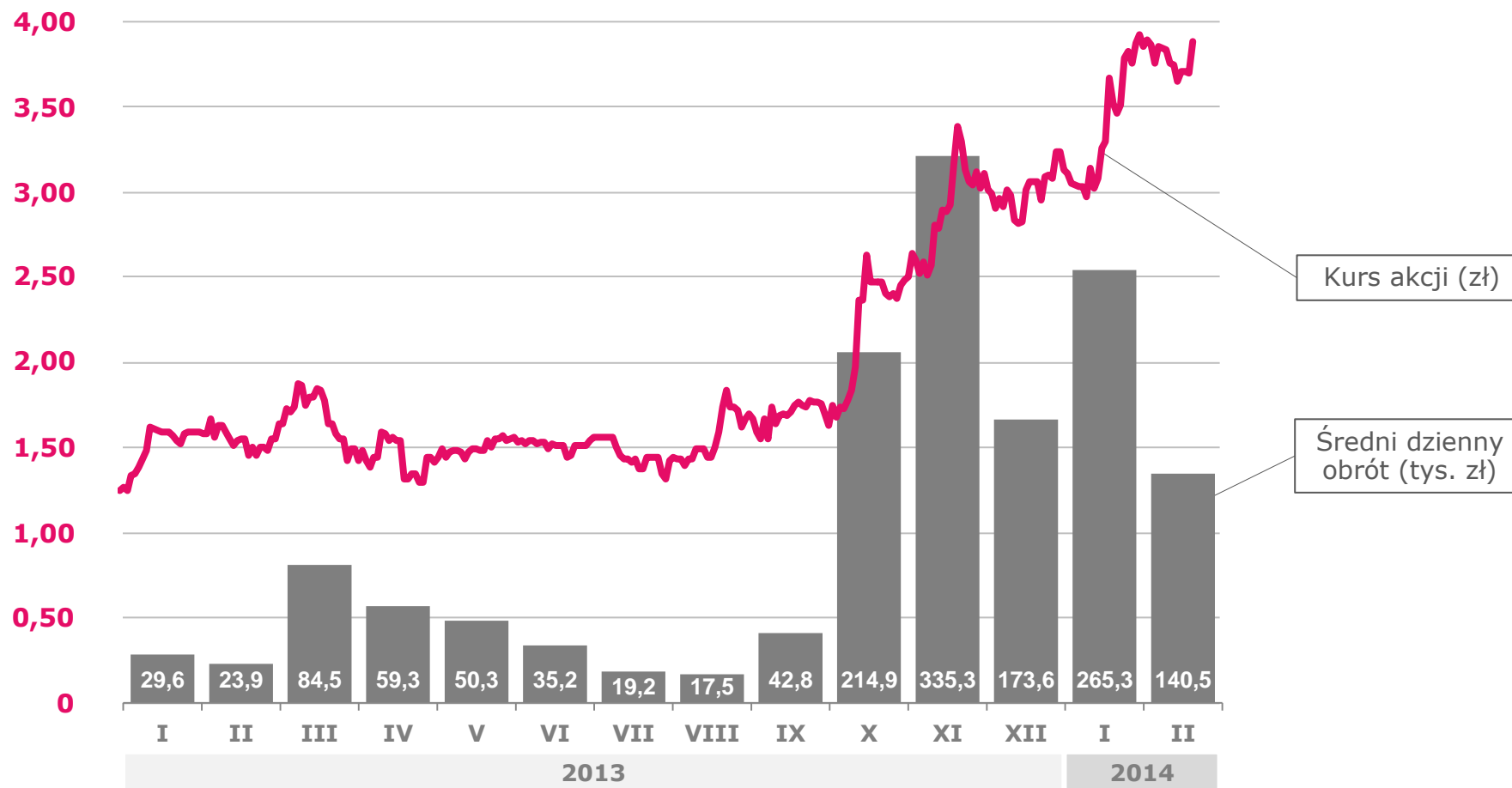
Prezentacja wyników po IV kwartale 2013 r.

Warszawa, 3 marca 2014 r.

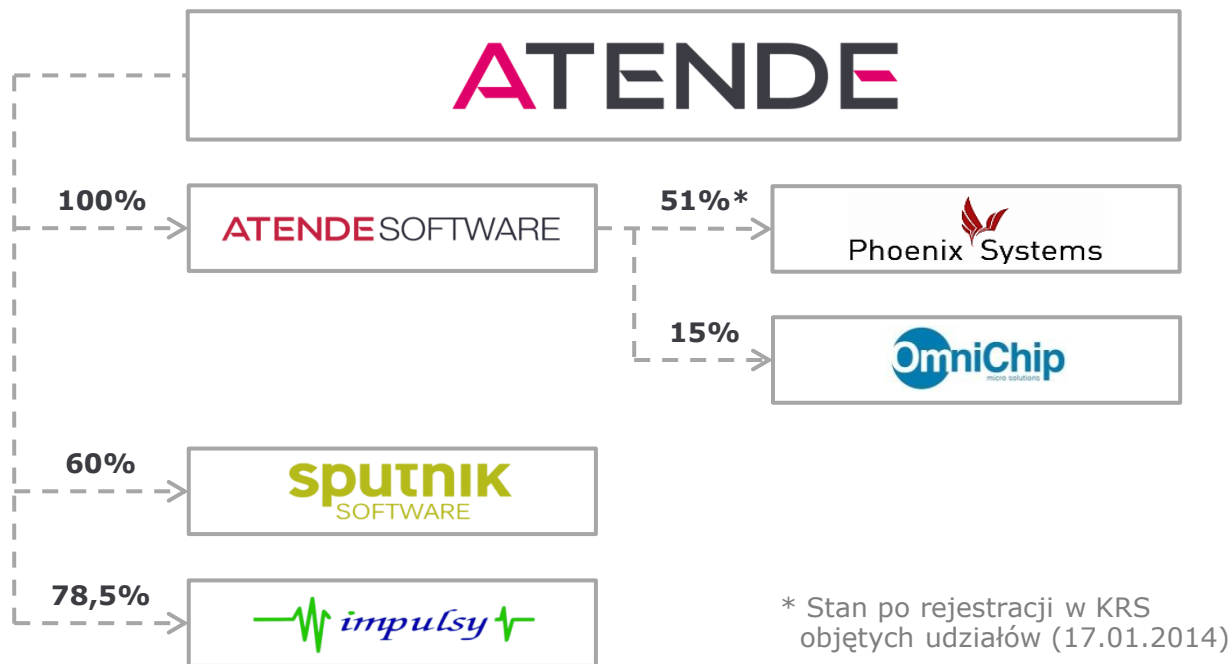
- \\ Niniejsze opracowanie zostało sporządzone wyłącznie w celach informacyjnych. Nie stanowi reklamy ani oferowania papierów wartościowych w publicznym obrocie.*
- \\ Opracowanie może zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłości, które stanowią ryzyko inwestycyjne lub źródło niepewności i mogą istotnie 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.*

Akcje Atende - wzrost kursu oraz obrotów

ATENDE



W 2013 roku kurs akcji Atende wzrósł o **150%**



Phoenix Systems (III-IV kwartał 2013 r.):

- Nabycie 26% udziałów za około 1 mln zł.
- Objęcie 25% udziałów za 1 mln zł.

OmniChip (IV kwartał 2013 r.)

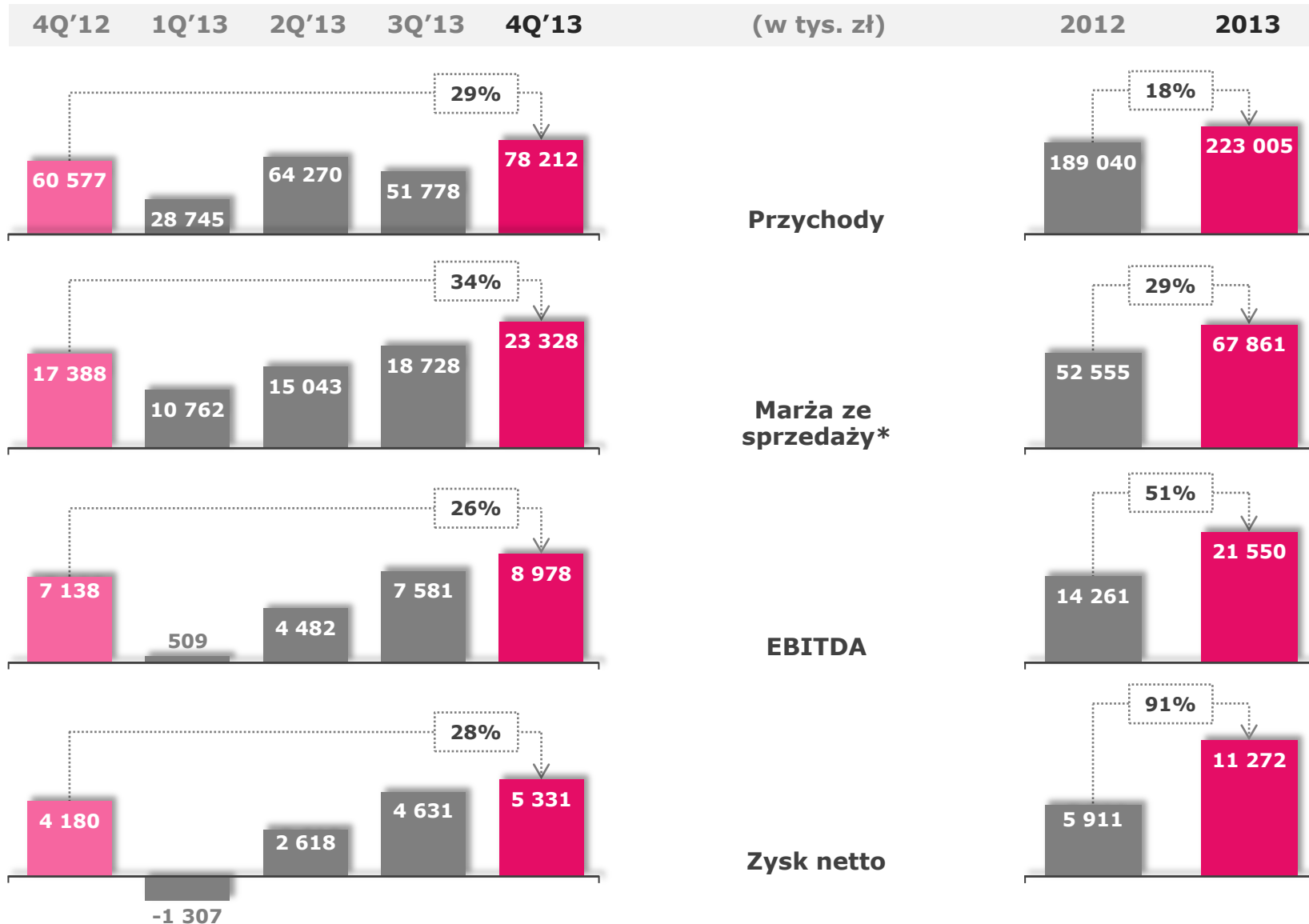
- Objęcie 15% udziałów w nowo powołanej spółce za 300 tys. zł.

	4Q '13	4Q '12	Zmiana	2013	2012	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	78 212	60 577	29%	223 005	189 040	18%
Marża ze sprzedaży ¹	23 328	17 388	34%	67 861	52 555	29%
<i>Marża ze sprzedaży %</i>	<i>29,8%</i>	<i>28,7%</i>	<i>1,1 p.p.</i>	<i>30,4%</i>	<i>27,8%</i>	<i>2,6 p.p.</i>
Koszty stałe	14 848	12 186	22%	52 267	43 762	19%
Zysk operacyjny	7 398	5 548	33%	15 533	9 481	64%
EBITDA	8 978	7 138	26%	21 550	14 261	51%
Zysk brutto	7 414	5 347	39%	15 332	7 738	98%
Zysk netto ²	5 331	4 180	28%	11 272	5 911	91%

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

² Akcjonariuszy jednostki dominującej

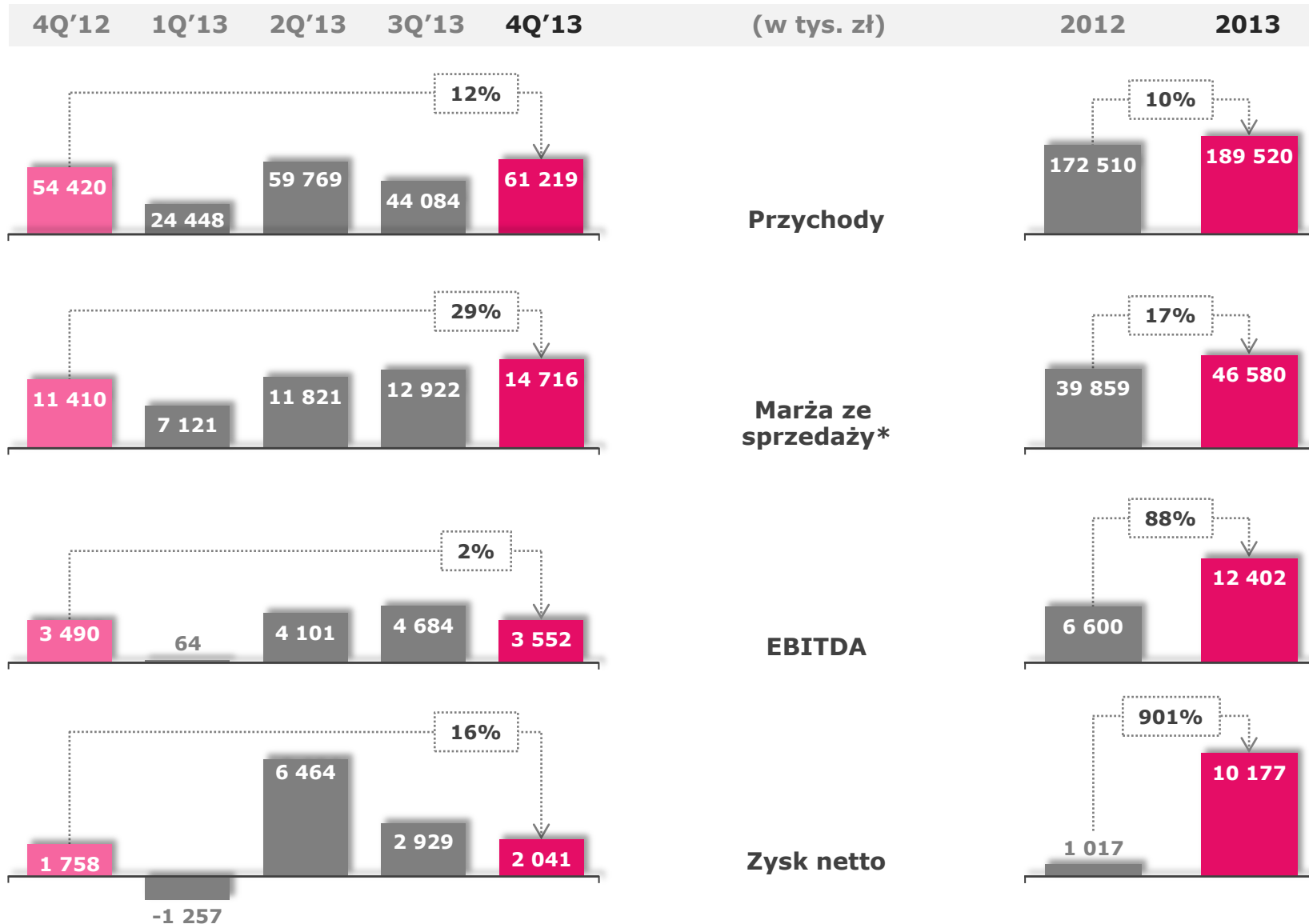
Wszystkie kwoty prezentowane są w tys. zł, o ile nie podano inaczej



	4Q '13	4Q '12	Zmiana	2013	2012	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	61 219	54 420	12%	189 520	172 510	10%
Marża ze sprzedaży ¹	14 716	11 410	29%	46 580	39 859	17%
<i>Marża ze sprzedaży %</i>	<i>24,0%</i>	<i>21,0%</i>	<i>3,00 p.p.</i>	<i>24,6%</i>	<i>23,1%</i>	<i>1,5 p.p.</i>
Koszty stałe	11 669	8 926	31%	38 285	36 998	3%
Zysk operacyjny	2 542	2 454	4%	8 560	3 265	162%
EBITDA	3 552	3 490	2%	12 402	6 600	88%
Zysk brutto	2 618	2 248	16%	12 120	1 488	715%
Zysk netto	2 041	1 758	16%	10 177	1 017	901%

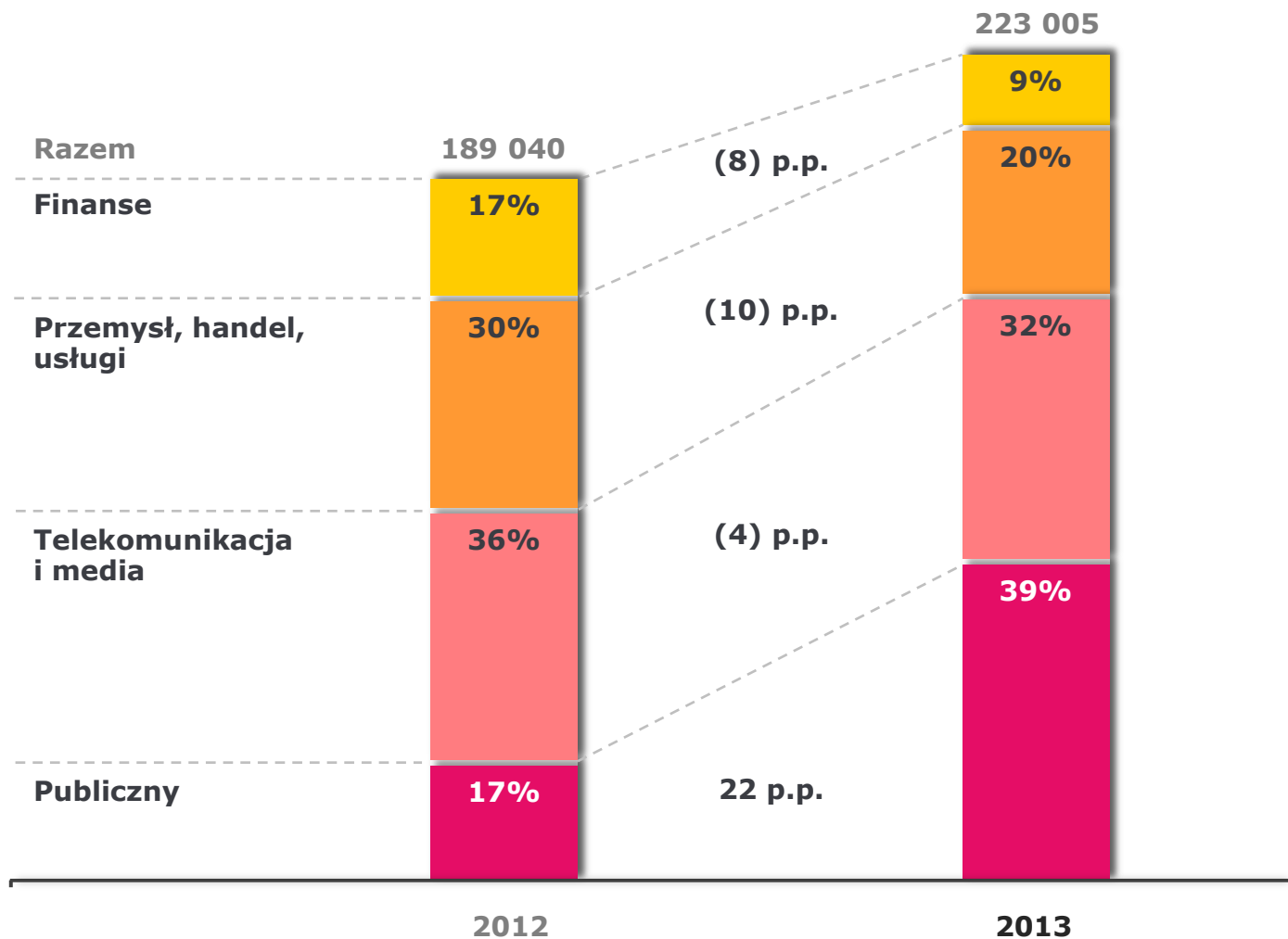
¹ Marża ze sprzedaży = przychody ze sprzedaży – koszty sprzedaży zmienne
 Wszystkie kwoty prezentowane są w tys. zł, o ile nie podano inaczej

Wyniki jednostkowe



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

- ✖ **IV kwartał oraz cały 2013 rok – najlepsze wyniki w historii.**
- ✖ Za poprawę wyników Grupy Atende odpowiada w znacznej mierze wysoki wzrost sprzedaży do klientów sektora publicznego (w 2013 r. o 175% r/r).
- ✖ Istotna pozytywna kontrybucja do wyniku netto zależnych spółek Atende Software i Sputnik Software, negatywna kontrybucja spółki Impulsy.
- ✖ Wzrost przychodów w sektorze telekomunikacji i mediów w IV kw., pomimo odczuwalnych ograniczeń inwestycji przez spółki telekomunikacyjne.
- ✖ Spadek przychodów w sektorze finansowym spowodowany brakiem dużych instalacji w zakresie infrastruktury technicznej, co miało miejsce w 2012 r.
- ✖ Wysokie dodatnie przepływy pieniężne netto GK, pomimo wypłaty dywidendy (2,9 mln zł) oraz nabycia udziałów w spółkach Phoenix Systems i OmniChip (łącznie 2,3 mln zł).

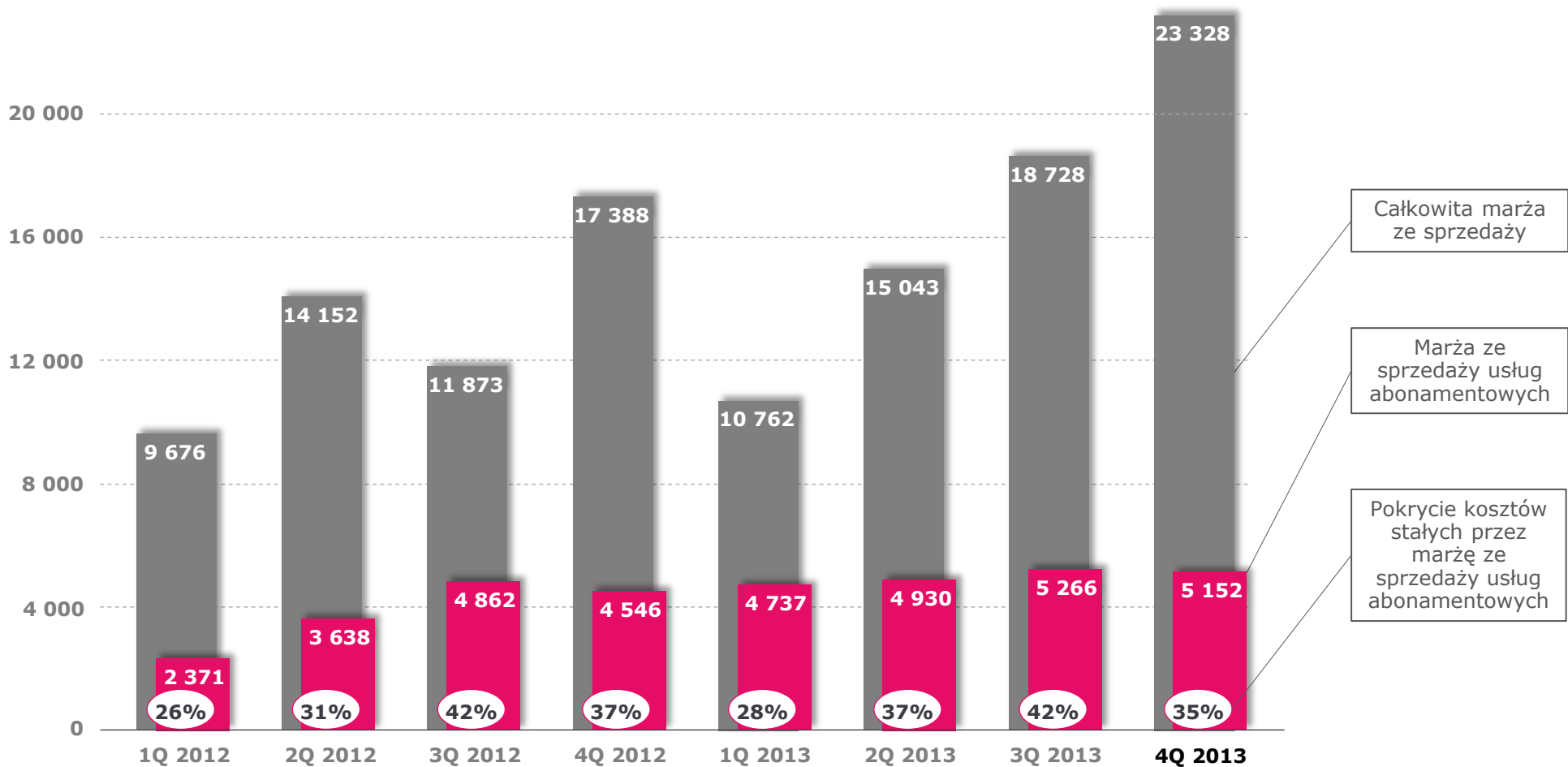


	4Q '13	4Q '12	Zmiana	2013	2012	Zmiana
Integracja systemów teleinformatycznych						
Przychody ze sprzedaży	70 956	43 351	64%	197 117	141 600	39%
Marża ze sprzedaży*	21 833	14 631	49%	60 711	42 949	41%
EBITDA	10 347	6 143	68%	22 577	10 537	114%
Integracja infrastruktury technicznej						
Przychody ze sprzedaży	7 311	19 980	(63)%	28 913	51 838	(44)%
Marża ze sprzedaży*	1 933	2 458	(21)%	7 037	8 570	(18)%
EBITDA	(1 116)	696	-	(1 765)	2 688	-

- 2013 r. pod znakiem braku realizacji dużych kontraktów w segmencie infrastruktury technicznej
- Prowadzone obecnie rozmowy dobrze rokują na pozyskanie znaczących kontraktów w zakresie budowy centrów danych

* 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



- Wzrost marży ze sprzedaży usług abonamentowych w 2013 r. wyniósł 30% r/r.
- Spadek przychodów abonamentowych w IV kwartale wynika z zakończenia umowy dzierżawy sprzętu oraz serwisów CISCO

- ✖ Nabycie i objęcie łącznie 51% udziałów w Phoenix Systems (za 2 mln zł).
- ✖ Objęcie 15% udziałów w OmniChip (za 300 tys. zł).
- ✖ Odnowienie i rozszerzenie kontraktu z ITI Neovision S.A. (serwis nc+ go).
- ✖ Rozwój oprogramowania w dziedzinie inteligentnego opomiarowania, podpisanie dwóch kolejnych umów z Energa-Operator S.A. na rozszerzenie zakresu funkcjonalnego aplikacji AMI (ang. *Advanced Metering Infrastructure*).
- ✖ Przyznanie dofinansowania z NCBiR na projekt budowy środowiska programistycznego do tworzenia układów pomiarowych dla Smart Grid, który będzie realizowany do końca pierwszego kwartału 2015 r.
- ✖ Kontynuacja realizacji projektu BZURA II w ramach konsorcjum z Emitentem.



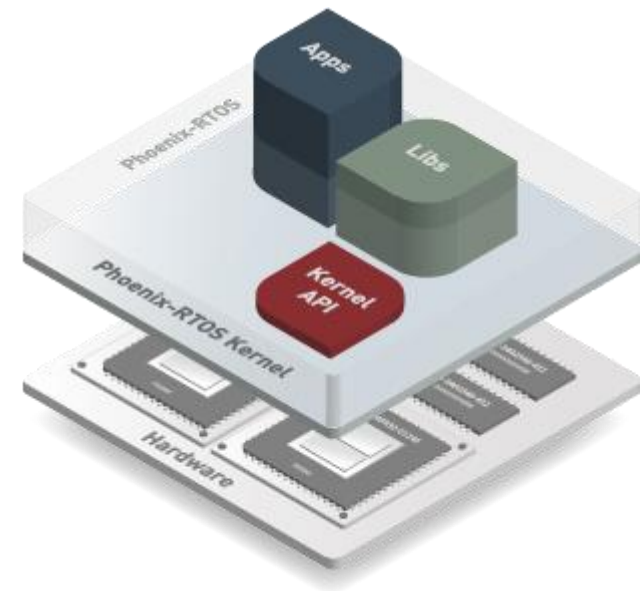
- ✖ Kontynuacja zawartej w III kwartale rocznej umowy na wdrożenie platformy e-usług publicznych i systemu zarządzania dokumentem elektronicznym dla 160 jednostek samorządu terytorialnego województwa podkarpackiego – wartość 18,5 mln zł brutto.
- ✖ Nowe wdrożenia platformy usług publicznych dla jednostek samorządowych w oparciu o oprogramowanie „Nowoczesny Urząd”, m.in.: w Głubczycach, Barcianach i Cegłowie (łącznie 1,3 mln zł).
- ✖ Spółka obsługuje ok. 1 200 klientów, głównie jednostki samorządu terytorialnego oraz centralne instytucje publiczne.



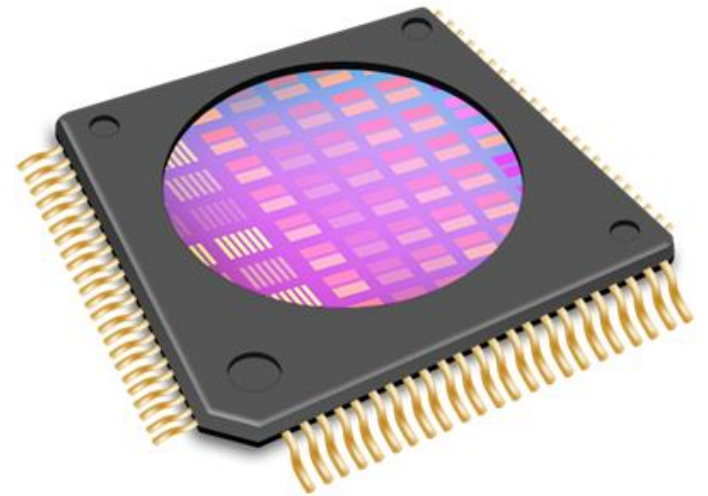
- \\ Kontynuacja wdrażania systemu Medicus On-Line m.in. w Szpitalu Psychiatrycznym Samodzielnym Publicznym Zakładzie Opieki Zdrowotnej w Węgorzewie.
- \\ Znaczne zwiększenie przychodów w IV kwartale w porównaniu z kwartałami poprzednimi.
- \\ Istotna strata netto za 2013 r., pogłębiona koniecznością odpisu zapasów zdezaktualizowanego oprogramowania.
- \\ IV kwartał okresem wzmożonej pracy nad prezentacją i udoskonalaniem systemu MOL.
- \\ Kolejne kwartały powinny przynieść korzystne rozstrzygnięcia przetargów na prace wdrożeniowe w jednostkach medycznych.



- Phoenix Systems jest firmą programistyczną tworzącą innowacyjne oprogramowanie:
 - system operacyjny czasu rzeczywistego – Phoenix-RTOS,
 - Soft-modem do komunikacji w inteligentnych sieciach energetycznych (tzw. Smart Grid), zgodny z protokołem komunikacyjnym w standardzie PRIME.
- Model biznesowy firmy opiera się na sprzedaży licencji na tworzone oprogramowanie oraz uwzględnia świadczenie usług rozwoju oprogramowania.
- Firma posiada swoje przedstawicielstwo w Bristolu (UK) i objęta jest patronatem inkubatora SETsquared.
- Spółka podpisała umowę o współpracy z jednym z wiodących amerykańskich producentów układów scalonych.



- Technologiczny start-up założony w grudniu 2013 r., w którym Atende Software objęło 15% za 300 tys. zł. z opcją odkupu dodatkowych 40% za 800 tys. zł powiększone o 12% zwrotu w stosunku rocznym.
- Omnichip zajmuje się projektowaniem scalonych układów elektronicznych.
- Celem firmy jest projektowanie i rozwój układów mikroprocesorowych znajdujących zastosowanie m.in. w monitorowaniu, zarządzaniu i optymalizacji wykorzystania energii.
- Omnichip posiada doświadczenie w pełnym cyklu komercjalizacji projektów - począwszy od architektury, przez implementację, przygotowanie do produkcji aż do testów produkcyjnych włącznie.



ATENDE

Dziękujemy za uwagę