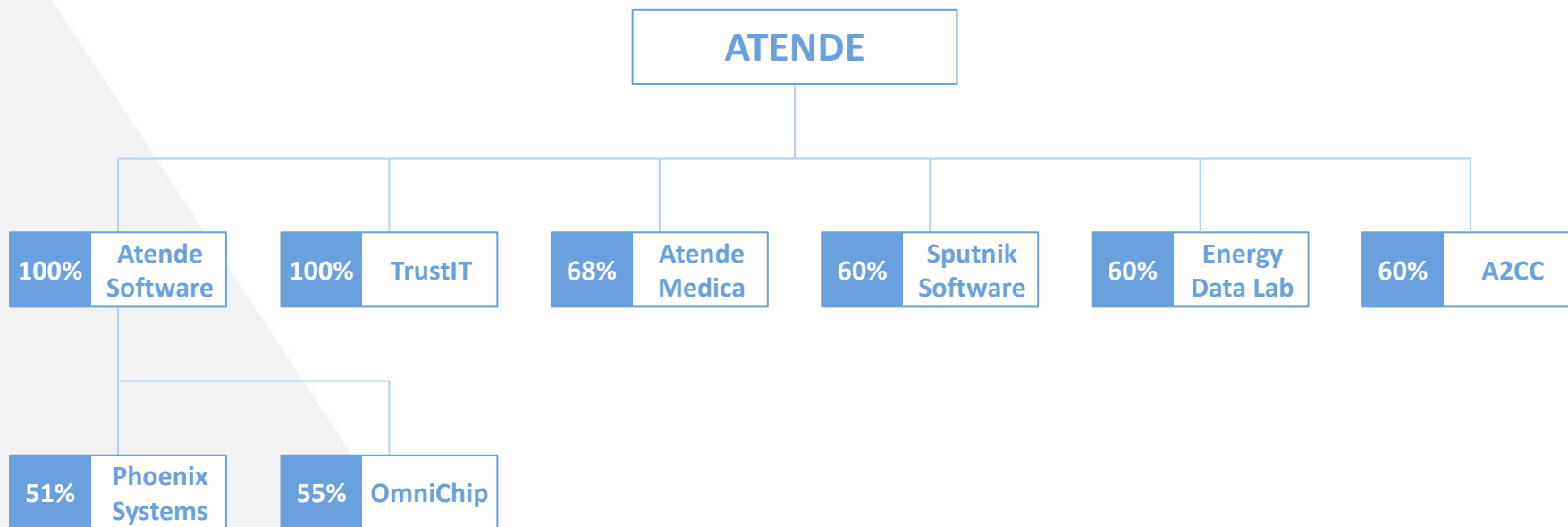


# Prezentacja wyników za I półrocze 2017 r.

- *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.*



- **A2 Customer Care (A2CC):** styczeń 2017 r. – objęcie 60% udziałów w nowo utworzonej spółce, koszt 360 tys. zł.

# Skonsolidowane wyniki finansowe

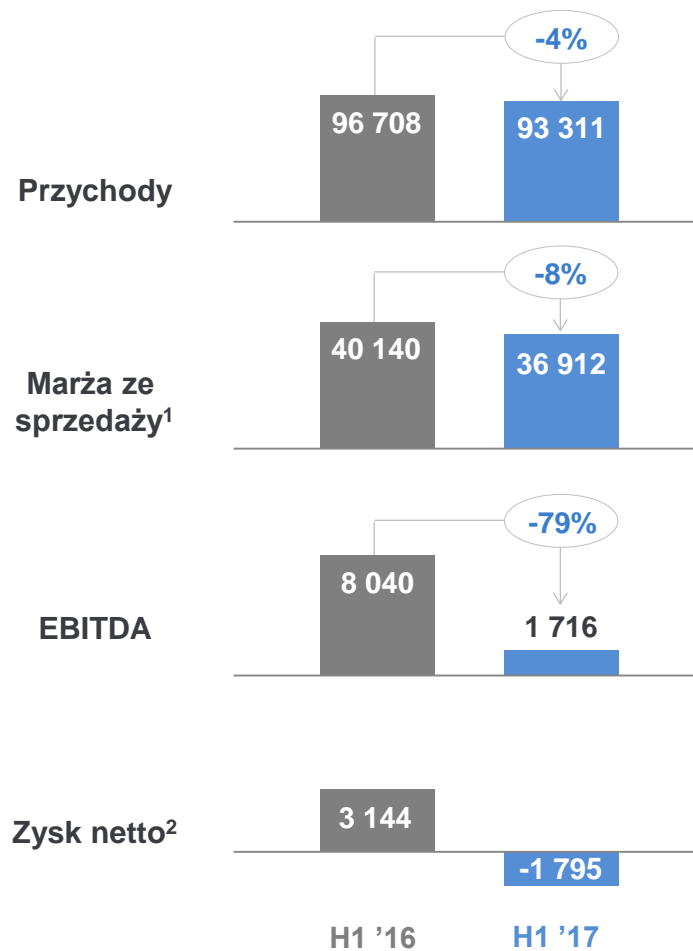
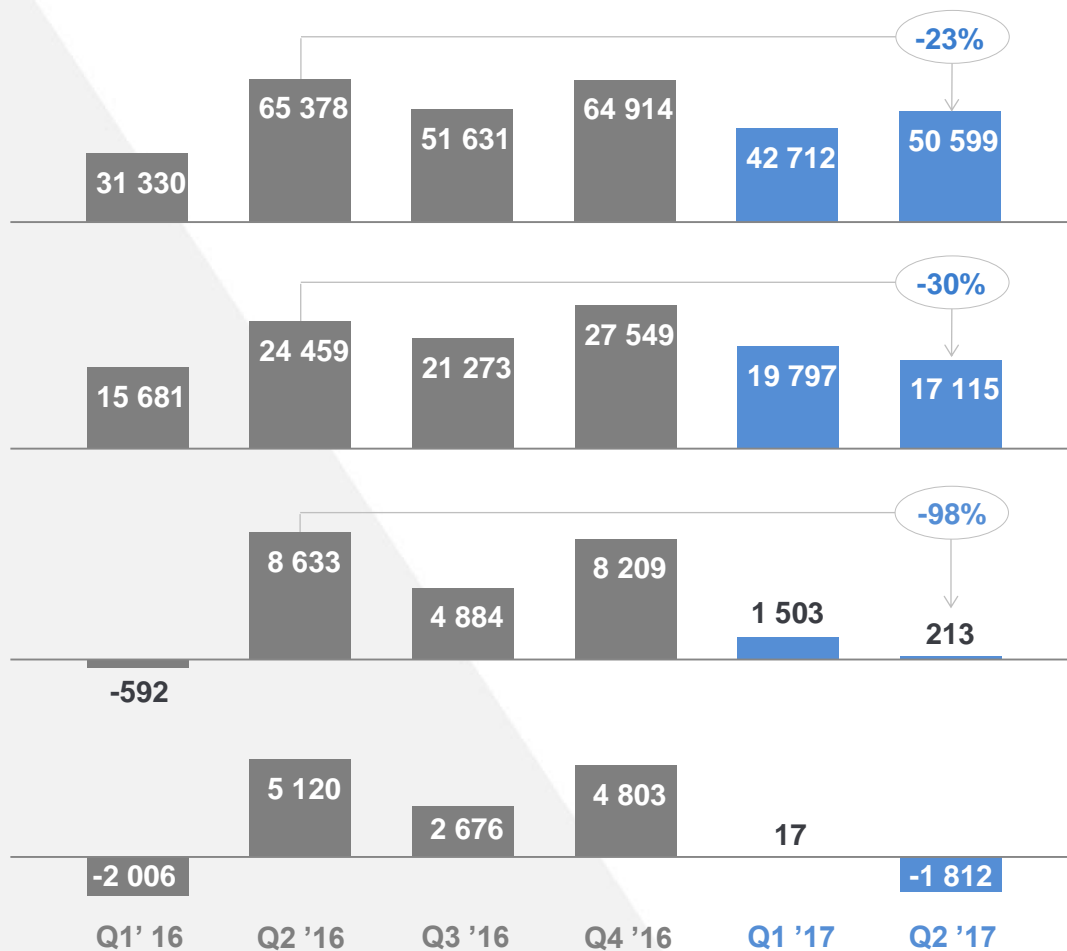
**ATENDE**

|                                 | H1<br>2017   | H1<br>2016   | Zmiana            | Q2<br>2017   | Q2<br>2016   | Zmiana            |
|---------------------------------|--------------|--------------|-------------------|--------------|--------------|-------------------|
| Przychody ze sprzedaży          | 93 311       | 96 708       | (4)%              | 50 599       | 65 378       | (23)%             |
| Marża ze sprzedaży <sup>1</sup> | 36 912       | 40 140       | (8)%              | 17 115       | 24 459       | (30)%             |
| <i>Marża ze sprzedaży %</i>     | <i>39,6%</i> | <i>41,5%</i> | <i>(1,9) p.p.</i> | <i>33,9%</i> | <i>37,4%</i> | <i>(3,5) p.p.</i> |
| Koszty stałe                    | 39 248       | 36 213       | 8%                | 19 351       | 18 116       | 7%                |
| Zysk operacyjny                 | (1 646)      | 4 959        | (133)%            | (1 404)      | 7 074        | (120)%            |
| EBITDA                          | 1 716        | 8 040        | (79)%             | 213          | 8 633        | (98)%             |
| Zysk brutto                     | (1 834)      | 4 074        | (145)%            | (1 456)      | 6 804        | (121)%            |
| Zysk netto <sup>2</sup>         | (1 795)      | 3 114        | (158)%            | (1 812)      | 5 120        | (135)%            |

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

# Skonsolidowane wyniki finansowe

**ATENDE**



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

## Jednostkowe wyniki finansowe

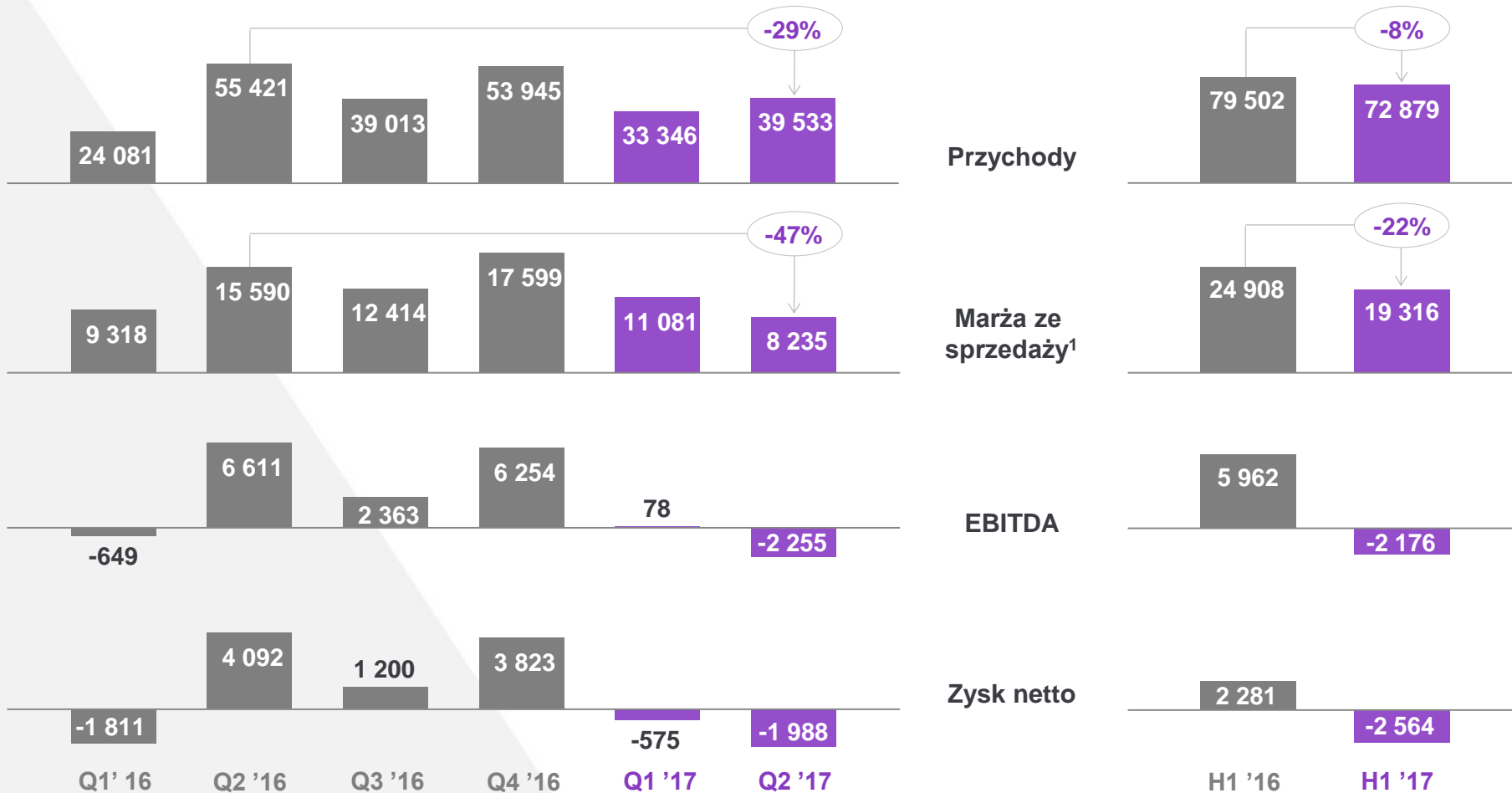
**ATENDE**

|                                 | H1<br>2017   | H1<br>2016   | Zmiana            | Q2<br>2017   | Q2<br>2016   | Zmiana        |
|---------------------------------|--------------|--------------|-------------------|--------------|--------------|---------------|
| Przychody ze sprzedaży          | 72 879       | 79 502       | (8)%              | 39 533       | 55 421       | (29)%         |
| Marża ze sprzedaży <sup>1</sup> | 19 316       | 24 908       | (22)%             | 8 235        | 15 590       | (47)%         |
| <i>Marża ze sprzedaży %</i>     | <i>26,5%</i> | <i>31,3%</i> | <i>(4,8) p.p.</i> | <i>20,8%</i> | <i>28,1%</i> | <i>(7,3)%</i> |
| Koszty stałe                    | 23 628       | 22 022       | 7%                | 11 582       | 10 793       | 7%            |
| Zysk operacyjny                 | (4 182)      | 3 916        | (207)%            | (3 185)      | 5 585        | (157)%        |
| EBITDA                          | (2 176)      | 5 962        | (136)%            | (2 255)      | 6 611        | (134)%        |
| Zysk brutto                     | (3 211)      | 3 136        | (202)%            | (2 143)      | 5 372        | (140)%        |
| Zysk netto                      | (2 564)      | 2 281        | (212)%            | (1 988)      | 4 092        | (149)%        |

<sup>1</sup> Marża ze sprzedaży = przychody ze sprzedaży – koszty sprzedaży zmienne | Wszystkie kwoty w tys. zł

# Jednostkowe wyniki finansowe

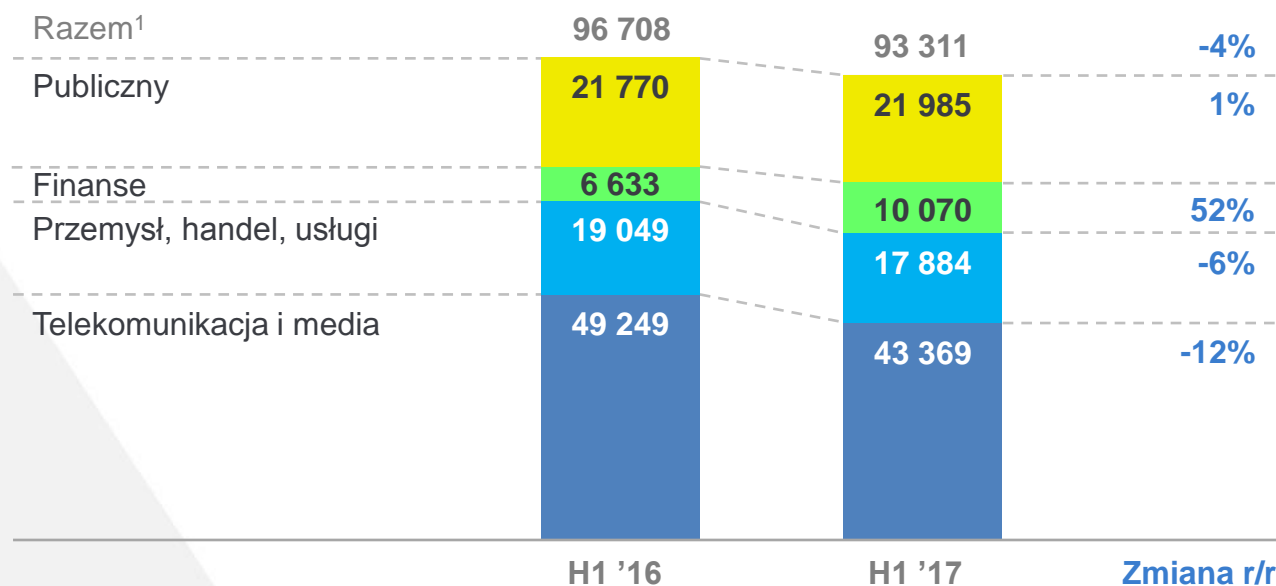
**ATENDE**



<sup>1</sup> Marża ze sprzedaży = przychody ze sprzedaży – koszty sprzedaży zmienne | Wszystkie kwoty w tys. zł

## Sprzedaż Grupy Atende wg sektorów rynku

ATENDE



- Znacząca wyższa sprzedaż w sektorze finansowym, ważna dla równoważenia źródeł dochodów.
- Pierwsze symptomy ożywienia w sektorze publicznym.

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



# Sprzedaż Grupy Atende wg segmentów rynku

**ATENDE**

|   | H1 2017 | H1 2016 | Zmiana     |
|---|---------|---------|------------|
| <b>Integracja systemów teleinformatycznych Atende</b>           |         |         |            |
| Przychody ze sprzedaży  | 71 765  | 78 313  | (8)%       |
| Marża ze sprzedaży*   | 18 298  | 23 664  | (23)%      |
| <i>% marża ze sprzedaży</i>                                     | 25,5%   | 30,2%   | (4,7) p.p. |
| EBITDA  | (2 486) | 5 853   | (142)%     |
| <b>Integracja systemów teleinformatycznych spółek zależnych</b> |         |         |            |
| Przychody ze sprzedaży  | 22 887  | 19 468  | 18%        |
| Marża ze sprzedaży*   | 17 596  | 15 232  | 16%        |
| <i>% marża ze sprzedaży</i>                                     | 76,9%   | 78,2%   | (1,3) p.p. |
| EBITDA  | 3 892   | 2 079   | 87%        |

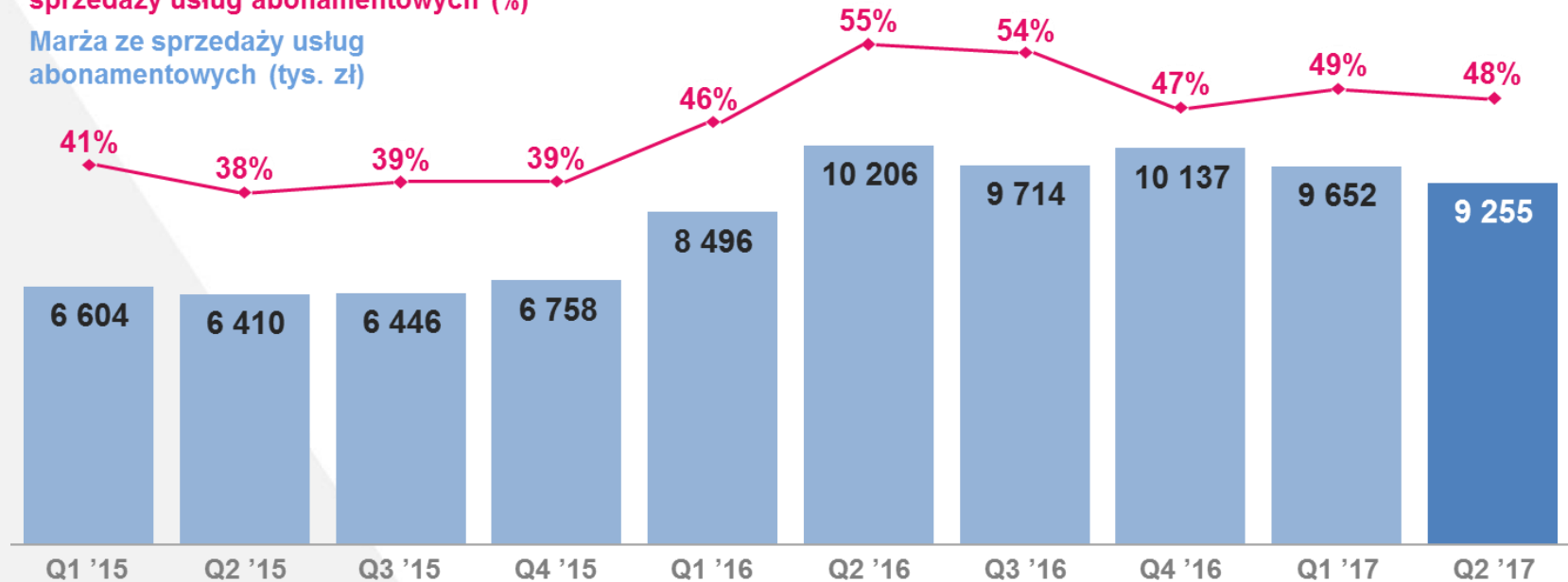
\* Marża ze sprzedaży = przychody ze sprzedaży – koszty sprzedaży zmienne | Bez wyłączeń konsolidacyjnych i przychodów pozostałych

## Sprzedaż usług abonamentowych w Grupie Atende

ATENDE

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

Marża ze sprzedaży usług abonamentowych (tys. zł)



- Niższe marże abonamentowe w I półroczu br. w następstwie zmiany alokacji kosztów w Sputnik Software (obniżenie marży o ok. 600 tys. zł kwartalnie) oraz nieznacznie mniejszej marży z dystrybucji treści multimedialnych przez Atende Software.
- Największy wzrost kontrybucji do marży osiągnięto ze sprzedaży usług serwisowych przez Atende.

- **Niezadowolające wyniki Grupy Atende w I półroczu 2017 r.** - powodem głównie słabsze wyniki spółki Atende w II kwartale br.
- **Dobre wyniki spółek zależnych**, między innymi dzięki ożywieniu w branży IT obserwowanemu w administracji samorządowej oraz w sektorze ochrony zdrowia.
- Rynek: opóźnienia i ograniczenia inwestycji informatycznych instytucji centralnych oraz spółek z udziałem Skarbu Państwa, w tym istotnych dla Grupy Atende spółek sektora energetycznego. Obecnie obserwowane jest ożywienie, co powinno przełożyć się na zamówienia jeszcze pod koniec bieżącego roku.
- **Wyniki Grupy Atende w całym 2017 r. powinny być dobre** ze względu na:
  - rosnący wkład osiągających bardzo dobre wyniki spółek zależnych oraz
  - portfel zdobytych i potencjalnych kontraktów w Atende, które będą finalizowane w IV kwartale br.

## ▪ Multimedia:

- przedłużenie zawartej w 2014 r. umowy z TVN S.A.,
- zawarcie umowy z KSW sp. z o.o. sp.k. (KSW - Konfrontacja Sztuk Walki), na wdrożenie i utrzymywanie portalu kswtv.com do transmisji z walk MMA (ang. *Mixed Martial Arts*),
- realizacja transmisji jednego z największych wydarzeń w historii polskiego Internetu – gali KSW39 Colosseum (ruch do 360 Gb/s),
- realizacja projektu TVOnline 2.0 na rzecz Vectra S.A. - wdrożenie kompleksowej platformy OTT (ang. *over the top*).



## ▪ Inteligentne sieci energetyczne:

- realizacja kontraktów z Energa-Operator S.A. na rozwój aplikacji AMI (ang. *Advanced Metering Infrastructure*) oraz wdrożenie zestawów koncentratorowo-bilansujących (ZKB),
- realizacja pierwszego etapu kontraktu z firmą Saiman (Kazachstan) dotyczącego licencji na projekt i oprogramowanie inteligentnego licznika,
- kontynuacja dofinansowanego z funduszy europejskich projektu UPGRID, którego celem jest zwiększenie obserwowalności sieci dzięki inteligentnemu opomiarowaniu.

## ▪ Bezpieczeństwo:

- zawarcie umowy z ATM S.A. na wdrożenie i utrzymanie przez okres 24 miesięcy platformy redGuardian, autorskiego systemu chroniącego przed atakami typu DDoS (ang. *Distributed Denial of Service*).

- **Ożywienie na rynku rozwiązań IT dla jednostek samorządu terytorialnego zaowocowało w I półroczu 2017 r. zawarciem 19 umów, związanych z nowymi wdrożeniami, na łączną kwotę 14,2 mln złotych brutto. Główne z nich to:**
  - „Nowoczesne e-usługi dla mieszkańców Radomia” (o wartości 2 767 tys. zł brutto),
  - „e-administracja Gminy Osjaków” (630 tys. zł brutto),
  - „Wdrożenie technologii informacyjno-komunikacyjnych w Gminie Aleksandrów Łódzki” (546 tys. zł brutto),
  - „Cyfrowy krok w nowoczesne społeczeństwo” dla Gminy Sulęcín (1 363 tys. zł brutto),
  - „Wdrożenie kompleksowego pakietu IT dla mieszkańców Gminy Czerwieńsk poprzez budowę zintegrowanego systemu informatycznego (aplikacje webowe)” (379 tys. zł brutto),
  - „Uruchomienie e-usług publicznych w Gminie Stara Kamienica” (440 tys. zł brutto).

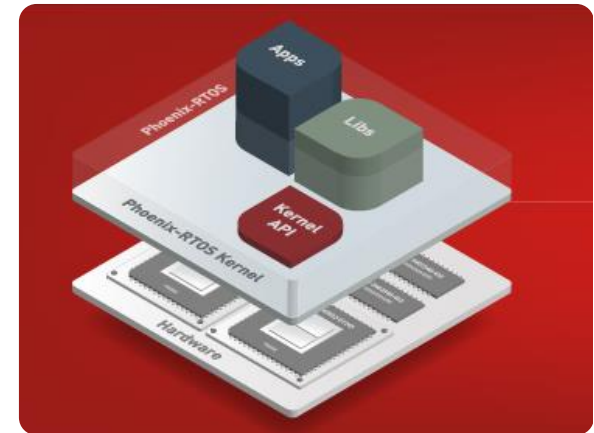


- **Zawarcie umów na informatyzację placówek medycznych, na łączną kwotę 6,5 mln zł:**
  - Szpital Powiatowy w Lipsku (o wartości 2,5 mln zł),
  - Szpital Powiatowy w Wyszku (2,9 mln zł),
  - Centrum Medyczne Arnica w Starych Babicach (1,1 mln zł).
- **Dodatni wynik netto w II kwartale br.!**
- **Działania rozwojowe:**
  - promocja cloudiMed – pakietu usług świadczonych w chmurze obliczeniowej dla przychodni oraz gabinetów lekarskich,
  - rozbudowa oferty o dodatkowe moduły związane z elektroniczną dokumentacją medyczną oraz elektroniczną rejestracją pacjenta,
  - kontynuacja rozwoju programu partnerskiego w zakresie sieci sprzedaży oraz pierwszej linii wsparcia użytkowników produktów Medicus On-Line i cloudiMed.
- **Dobre perspektywy kolejnych okresów:**
  - podpisana w III kwartale br. umowa z SPZOZ Bemowo (2 mln zł),
  - planowane podpisanie umowy ze Szpitalem w Sierpcu (1 mln zł),
  - aktywny udział w kolejnych przetargach z nowej perspektywy finansowej UE.

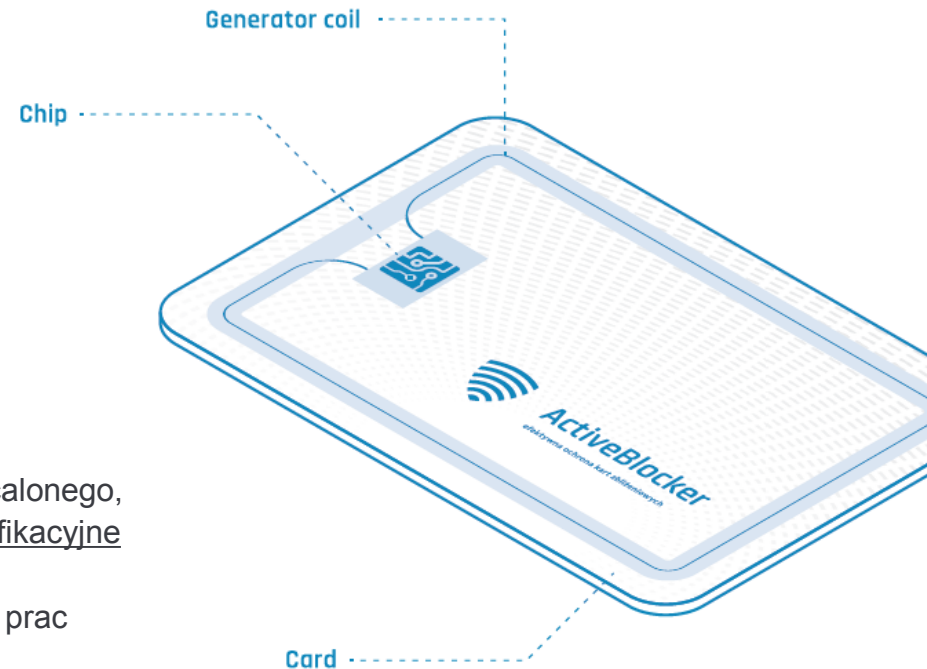


## ▪ Bieżąca działalność:

- podpisanie umowy licencyjnej z dystrybutorem energii elektrycznej na użycie systemu operacyjnego Phoenix-RTOS w zestawach koncentratorowo-bilansujących (ZKB),
- zawarcie umowy z wiodącym producentem z Rosji na dostosowanie swojego projektu koncentratora do wymagań rynku rosyjskiego oraz udzielenie wsparcia w uruchomieniu masowej produkcji,
- realizacja projektu oprogramowania gazomierza dla Apator Metrix S.A., obecnie gazomierz jest w trakcie procesu certyfikacji,
- zawarcie umowy licencyjnej na użycie systemu operacyjnego Phoenix-RTOS oraz sfinalizowanie prac nad uruchomieniem produkcji inteligentnych liczników energii dla firmy Saiman (Kazachstan), produkcja testowej serii liczników została zaplanowana na III kwartał br.



- **Bieżąca działalność:**
  - kontynuacja prac nad projektami realizowanymi na zlecenie zagranicznej firmy półprzewodnikowej,
  - kontynuacja prac nad projektem urządzenia elektroenergetycznego dla francuskiej firmy Sagemcom.
- **Działania rozwojowe:**
  - wyprodukowanie pierwszego autorskiego układu scalonego, aktywnie zabezpieczającego karty płatnicze, identyfikacyjne i dostępowe wykonane w technologii NFC (ang. *Near Field Communication*) oraz rozpoczęcie prac nad jego komercjalizacją.



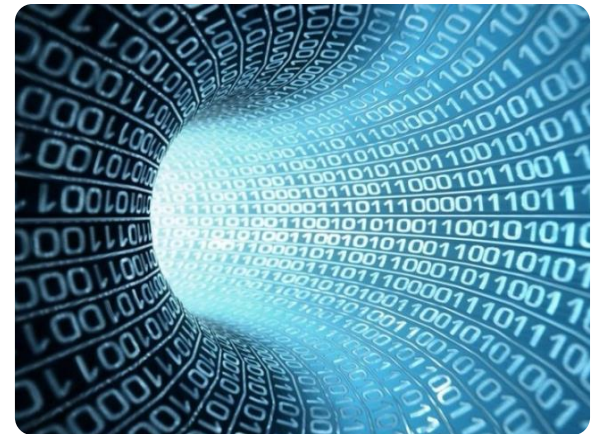


- **Bieżąca działalność:**

- kontynuacja obsługi swoich stałych klientów,
- rozpoczęcie świadczenia usług stałych kilku nowym klientom,
- zakończenie projektu migracji użytkowników i komputerów u dużego klienta z branży ubezpieczeniowej, rozpoczętego w IV kwartale 2016 r.,
- wygranie przetargu (wraz z Atende) na świadczenie kompleksowych usług wsparcia informatycznego dla nowo powstałej spółki IRIS Telecommunication Poland sp. z o.o., obejmującego administrowanie systemami IT , helpdesk i wsparcie użytkowników na miejscu oraz dostarczanie sprzętu informatycznego w formie usługi.



- **Bieżąca działalność:**
  - kontynuacja działań handlowych skierowanych do dużych przedsiębiorstw sektora energetycznego.
- **Działania rozwojowe:**
  - kontynuacja prac rozwojowych mających na celu dostosowanie autorskiego rozwiązania do potrzeb branż: medycznej, telekomunikacyjnej oraz finansowej – zgodnie z założeniami strategii wyjścia poza sektor energetyczny,
  - zakończenie pierwszego etapu prac nad nowym produktem skierowanym do branży farmaceutycznej.



### Nowa spółka w Grupie Atende!

- **Bieżąca działalność:**
  - kontynuacja projektu wdrożenia rozwiązań SAP for Utilities i SAP CRM for Utilities u klienta z sektora gazowego.
- **Działania rozwojowe:**
  - rozpoczęcie prac nad autorskim rozwiązaniem udostępnianym w chmurze dla przedsiębiorstw zarządzających i dostarczających energię do stacji ładowania samochodów elektrycznych,
  - aktywne działania w celu pozyskania kontraktów w zakresie *customer care* w branży ciepłowniczej oraz produktów do wykrywania nielegalnego poboru energii i paliwa.



Dziękujemy za uwagę