

# ATENDE

**Prezentacja wyników za I kwartał 2013 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.*

### Atende S.A.

- poprzednio ATM Systemy Informatyczne S.A. - zamiana nazwy w kwietniu 2013 r.
- spółka założona w 1988 r. (ponad 20 lat doświadczenia w dostarczaniu rozwiązań ICT)
- od 28 maja 2012 r. notowana na GPW w Warszawie

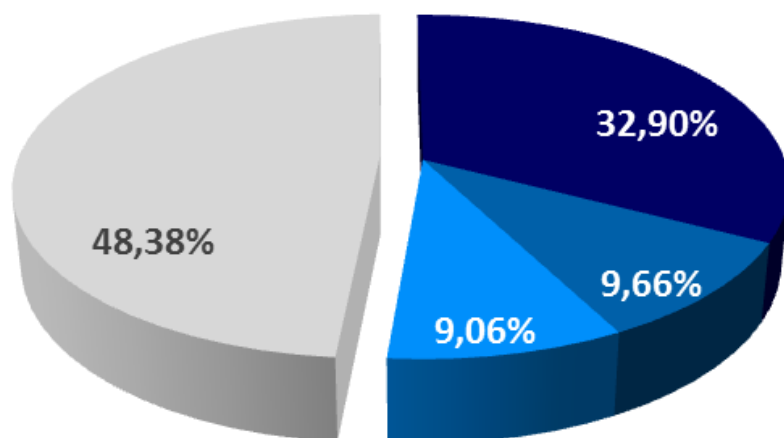
### Dane finansowe na koniec 2012 r. :

- aktywa: 116 mln zł
- kapitał własny: 48 mln zł
- przychody ze sprzedaży: 172 mln zł

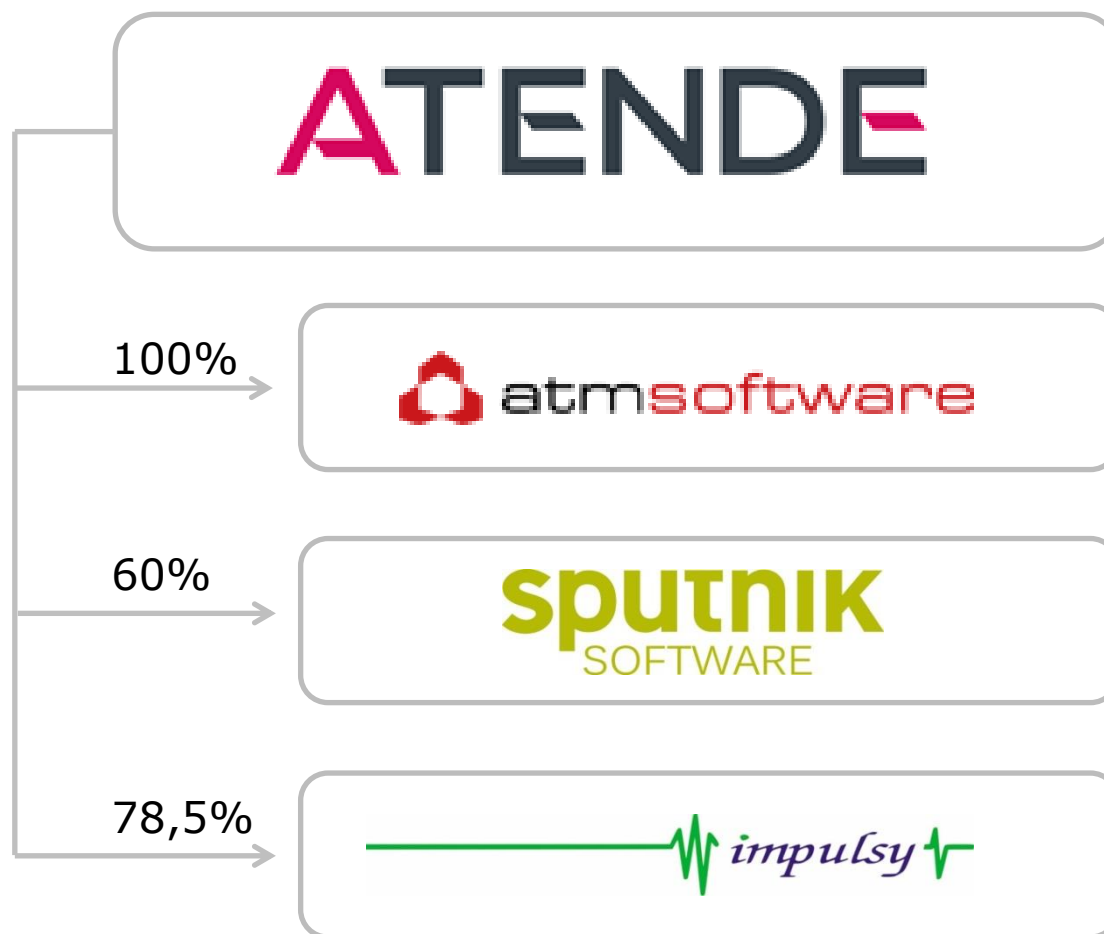
### Zatrudnienie:

- 186 pracowników
- ok. 300 pracowników w grupie kapitałowej

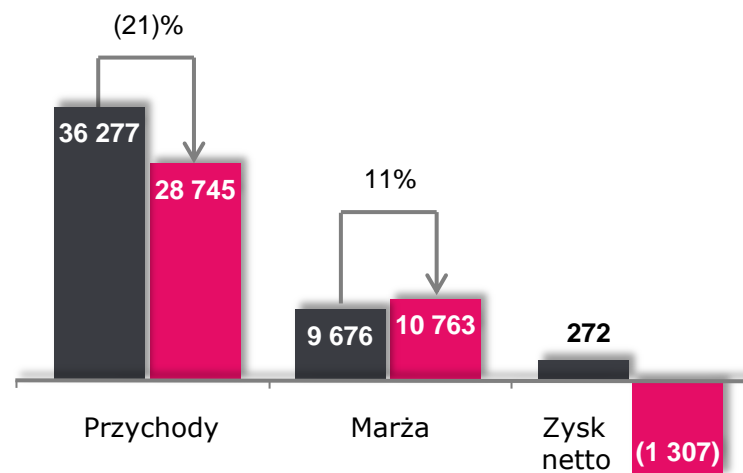




- Roman Szwed wraz z podmiotem powiazanym Spinoza Investments Sp. z o.o. S.K.A.
- ING OFE
- OFE Polsat
- Pozostali



	I kw. 2013	I kw. 2012 <sup>1</sup>	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	28 745	36 277	(21)%
Marża ze sprzedaży*	10 763	9 676	11%
Marża ze sprzedaży %	37%	27%	10 p.p.
Koszty stałe	12 461	9 393	33%
Zysk operacyjny	(940)	556	-
Zysk brutto	(1 289)	383	-
Zysk netto <sup>2</sup>	(1 307)	272	-
EBITDA	509	1 076	(53)%



<sup>1</sup> Dane porównawcze dotyczą wyników jednostkowych

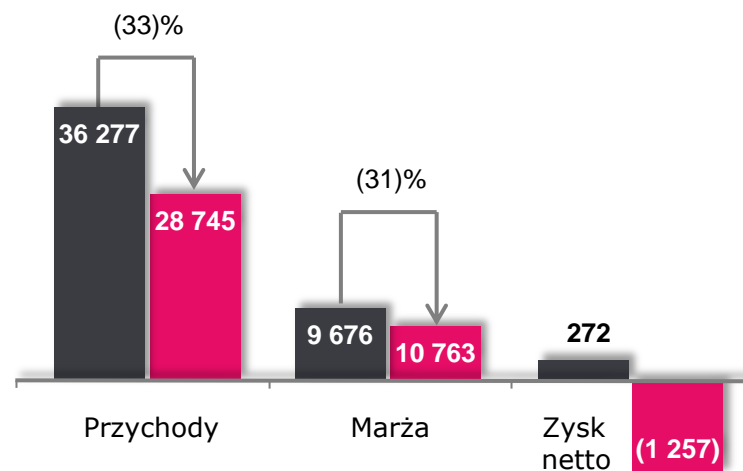
<sup>2</sup> Akcjonariuszy jednostki dominującej

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

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

# Wyniki jednostkowe za I kw. 2013

	I kw. 2013	I kw. 2012	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	24 448	36 277	(33)%
Marża ze sprzedaży*	7 121	9 676	(26)%
Marża ze sprzedaży %	29%	27%	2 p.p.
Koszty stałe	8 632	9 393	(8)%
Zysk operacyjny	(872)	556	-
Zysk brutto	(1 225)	383	-
Zysk netto	(1 257)	272	-
EBITDA	65	1 076	(94)%



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

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

- Wyniki Atende, choć niezadowalające, to jednak zgodne z wcześniejszymi przewidywaniami Zarządu
- Główną przyczyną niezadowalających wyników finansowych jest sezonowość sprzedaży
- Znaczące zmniejszenie jednostkowych przychodów i zysku brutto r/r spowodowane jest tym, że w I kwartale 2012 r. Spółka realizowała ostatni etap największego kontraktu w historii działalności Spółki (OST 112). W I kwartale 2013 r. nie został zakończony żaden kontrakt o podobnej wielkości
- Brak pozytywnej kontrybucji spółek zależnych do skonsolidowanego zysku netto, głównie spowodowany stratą spółki Impulsy
- Sprzedaż nieruchomości w Katowicach za 2 650 tys. zł. Zysk na tej sprzedaży wyniósł 620 tys. zł
- Wysokie dodatnie przepływy pieniężne netto, zarówno jednostkowe jak i skonsolidowane, odpowiednio 4 160 tys. zł i 6 252 tys. zł. Są to wartości znacznie przekraczające poziom osiągnięty w I kwartale 2012 r.



	I kw. 2013	I kw. 2012	Zmiana
Telekomunikacja i media	10 776	13 603	(21)%
Finanse	3 033	5 344	(43)%
Przemysł, handel, usługi	9 343	7 310	28%
Publiczny	5 567	10 004	(44)%
Pozostałe	26	16	62%
<b>RAZEM</b>	<b>28 745</b>	<b>36 277</b>	<b>(21)%</b>

- ✖ Emitent konsekwentnie dąży do w miarę równomiernego udziału czterech podstawowych sektorów rynku w uzyskiwanych przychodach, co powinno zapewnić większe bezpieczeństwo i stabilność
- ✖ Najwyższe przychody w I kwartale w dalszym ciągu udziałem klientów sektora telekomunikacja i media – 37% całości przychodów Grupy Atende
- ✖ Największy wzrost sprzedaży do klientów sektora przemysł, handel, usługi – o 28% r/r. W ramach tego sektora największe i wzrastające znaczenie ma rynek energetyczny
- ✖ Pomimo istotnego spadku przychodów w I kwartale od klientów sektora publicznego dobre rokowania na kolejne kwartały 2013 r. – realizacja dużych kontraktów:
  - ✖ budowa sieci teleinformatycznej w Jaworznie – 8,5 mln zł brutto
  - ✖ dostawa serwerów, macierzy i bibliotek taśmowych dla Resortu Obrony Narodowej, umowa podpisana 17 kwietnia br. – 48,1 mln zł brutto

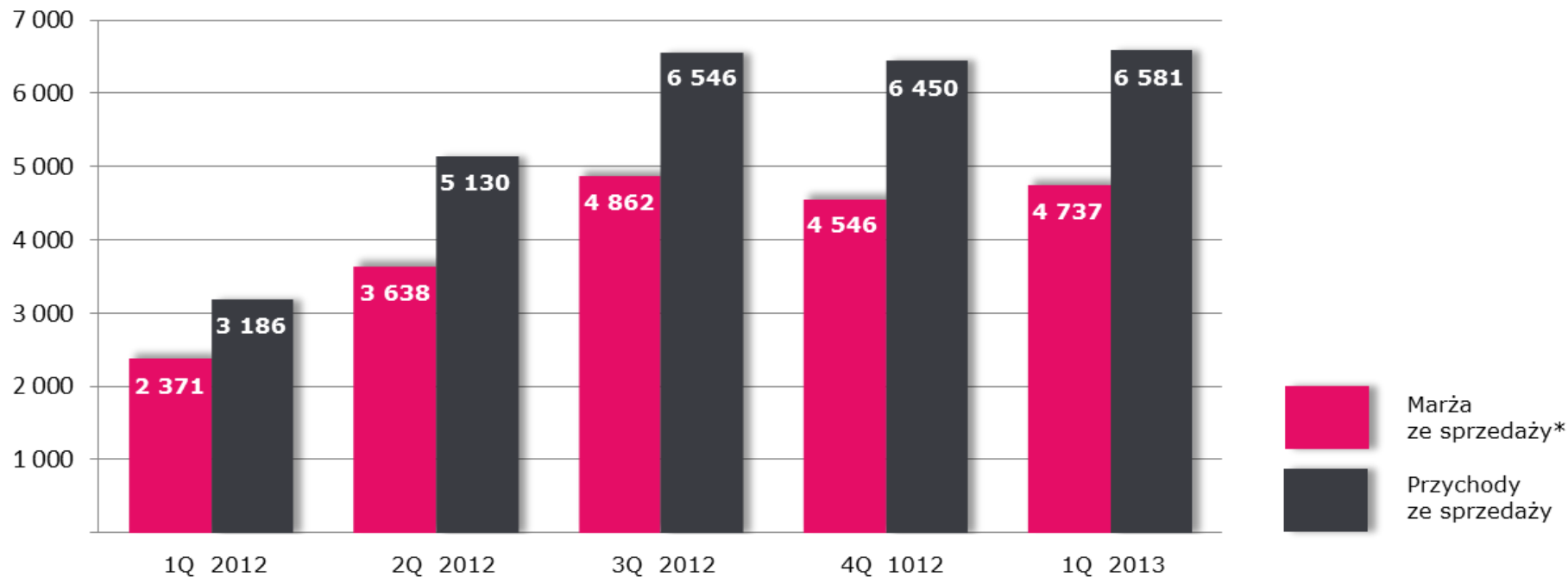
	I kw. 2013	I kw. 2012	Zmiana
<b>Integracja systemów teleinformatycznych</b>			
Przychody ze sprzedaży	23 195	25 513	(9)%
Marża ze sprzedaży*	9 012	6 837	32%
EBITDA	523	243	115%
<b>Integracja infrastruktury technicznej</b>			
Przychody ze sprzedaży	6 074	10 710	(43)%
Marża ze sprzedaży*	1 503	2 753	(45)%
EBITDA	(262)	748	-

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

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

- Przychody o charakterze stałym (abonamentowe) charakteryzują się stabilnością, przewidywalnością i wysoką marżą
- Są to przychody z outsourcingu, usług Cloud Computing i usług serwisowych
- Celem strategicznym jest zwiększanie udziału usług o charakterze stałym w przychodach Spółki
- Grupa Atende świadczy usługi o charakterze stałym głównie w dwóch kategoriach:
  - SaaS (ATM Software, niedługo Atende Software)
  - IaaS (Atende)
- Duży udział w marży całkowitej usług tego typu jest „prawdziwym” backlogiem i rękojmią stabilnego wyniku finansowego!

## Wzrost znaczenia sprzedaży usług abonamentowych



- \\ Udział przychodów z usług abonamentowych w stosunku do całości przychodów w I kwartale bieżącego roku wyniósł 23%
- \\ Procentowy udział marży ze sprzedaży wyniósł aż 44%
- \\ Marża z usług abonamentowych do kosztów stałych w I kwartale wyniosła 38%

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

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

- Wzrost przychodów pow. 25% r/r,  
a zysku brutto na sprzedaży pow. 60% r/r
- Stąły wzrost sprzedaży usług *Cloud Computing* świadczonych w trybie *Software as a Service* – spółka ważnym graczem na rynku *Cloud Computing*
- Wzrost przychodów z tytułu usług abonamentowych pow. 30% r/r
- Kontynuacja rozwoju usług typu Smart Grid – spółka jest autorem największego wdrożenia typu Smart Metering w Polsce (dla Energa-Operator)
- Kontynuacja realizacji dwuletniego projektu BZURA II dla MON dotyczącego opracowania systemu zarządzania bezpieczeństwem teleinformatycznym



- Spółka obsługuje już ok. 1 200 klientów, głównie jednostki samorządu terytorialnego oraz centralne instytucje publiczne
- Realizacja nowych projektów informatycznych dla szeregu gmin, m.in.: dla gmin Krapkowice, Baborów, Pokrzywnica, Barczewo i Miasta Rypina oraz dla Starostwa Powiatowego w Lubinie
- Umowa z Centrum Systemów Informacyjnych Ochrony Zdrowia (CSIOZ) na „Świadczenie usług doradztwa eksperckiego w ramach projektu Elektroniczna Platforma Gromadzenia, Analizy i Udostępniania Zasobów Cyfrowych o zdarzeniach Medycznych (P1)” o wartości 3,5 mln zł brutto.
- Spółka przygotowuje się do przystosowania swoich autorskich aplikacji do oferowania w trybie *Cloud Computing*



- \\ Brak większych prac integratorskich i wdrożeniowych u podmiotów sektora medycznego w I kwartale
- \\ Ujemny wynik netto przekraczający wartość zysków wypracowanych przez spółki ATM Software i Sputnik Software
- \\ I kwartał był okresem intensywnych prac ofertowych, w wyniku których w szeregu szpitali oferty Impulsów zajmują pierwsze miejsce w rankingach
- \\ Zarząd spółki Impulsy oczekuje pierwszych rozstrzygnięć przetargów w II kwartale br.





# ATENDE

Dziękujemy za uwagę