

# III kwartał 2015 r.

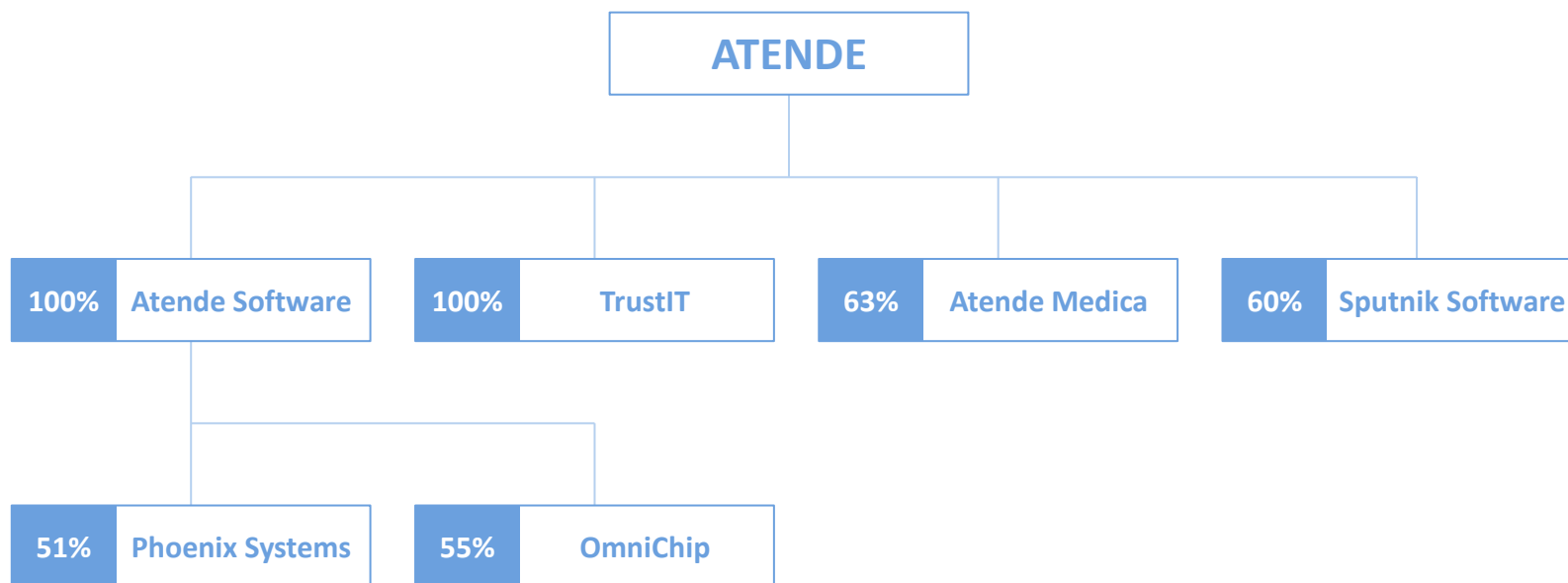
# Prezentacja wyników

Warszawa, 17 listopada 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.*



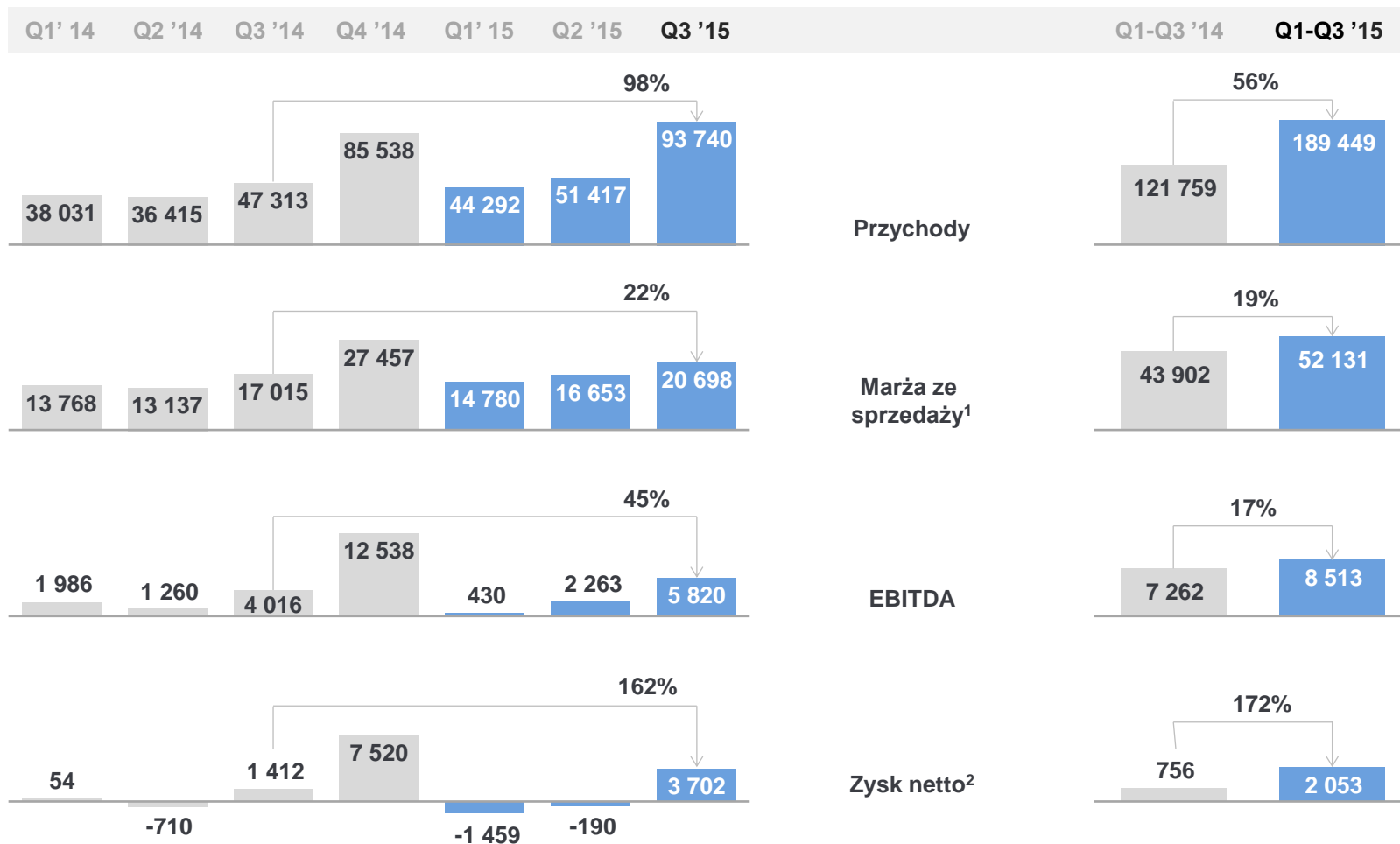
- Konsolidacja spółki OmniChip od II kwartału 2015 r.

# Wyniki skonsolidowane Q3 2015

	Q3 '15	Q3 '14	Zmiana	Q1-Q3 '15	Q1-Q3 '14	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	93 740	47 313	98%	189 449	121 759	56%
Marża ze sprzedaży <sup>1</sup>	20 698	17 015	22%	52 131	43 902	19%
<i>Marża ze sprzedaży %</i>	22,1%	36,0%	(13,9) p.p.	27,5%	36,1%	(8,6) p.p.
Koszty stałe	16 350	14 857	10%	49 384	43 592	13%
Zysk operacyjny	4 284	2 521	70%	3 734	2 750	36%
EBITDA	5 820	4 016	45%	8 513	7 262	17%
Zysk brutto	4 493	1 961	129%	2 795	1 535	82%
Zysk netto <sup>2</sup>	3 702	1 412	162%	2 053	756	172%

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

# Wyniki skonsolidowane 2014-2015 (do Q3)



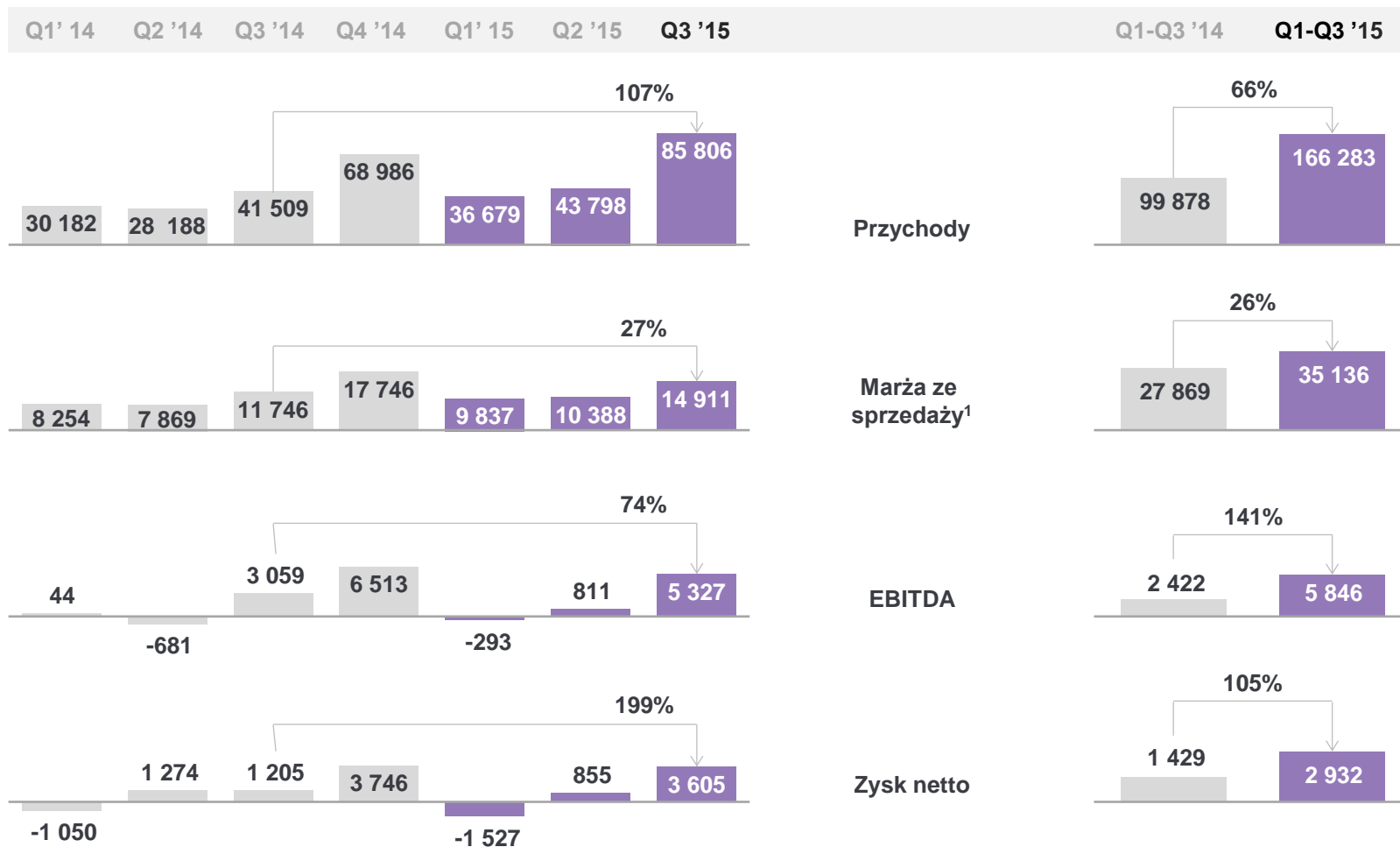
<sup>1</sup> Marża ze sprzedaży = przychody ze sprzedaży – koszty sprzedaży zmienne | <sup>2</sup> Akcjonariuszy jednostki dominującej | Wszystkie kwoty w tys. zł

# Wyniki jednostkowe Q3 2015

	Q3 '15	Q3 '14	Zmiana	Q1-Q3 '15	Q1-Q3 '14	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	85 806	41 509	107%	166 283	99 878	66%
Marża ze sprzedaży <sup>1</sup>	14 911	11 746	27%	35 136	27 869	26%
<i>Marża ze sprzedaży %</i>	<i>17,4%</i>	<i>28,3%</i>	<i>(10,9) p.p.</i>	<i>21,1%</i>	<i>27,9%</i>	<i>(6,8) p.p.</i>
Koszty stałe	10 704	9 783	9%	33 466	29 377	14%
Zysk operacyjny	4 272	2 105	103%	2 701	(412)	-
EBITDA	5 327	3 059	74%	5 846	2 422	141%
Zysk brutto	4 519	1 577	187%	3 455	1 368	153%
Zysk netto	3 605	1 205	199%	2 932	1 429	105%

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

# Wyniki jednostkowe 2014-2015 (do Q3)

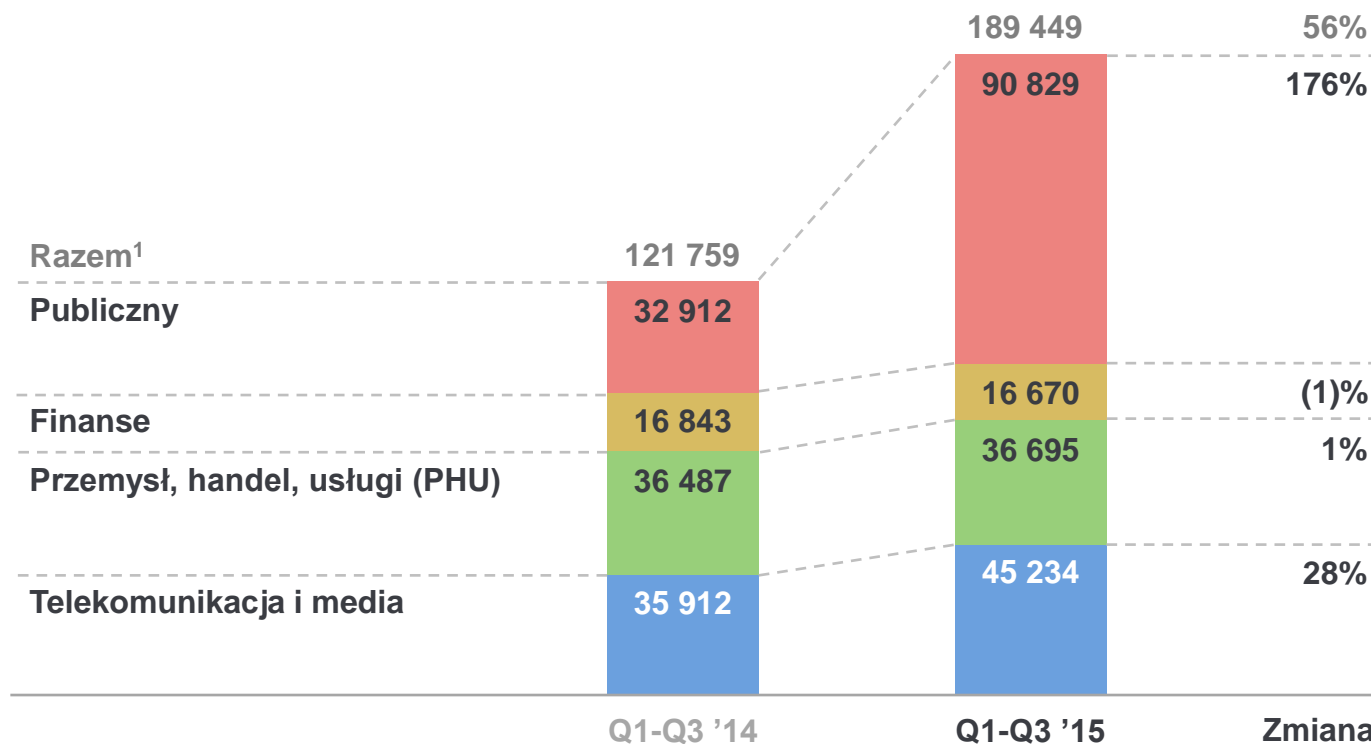


<sup>1</sup> Marża ze sprzedaży = przychody ze sprzedaży – koszty sprzedaży zmienne | Wszystkie kwoty prezentowane są w tys. zł, o ile nie podano inaczej

- **Rekordowa sprzedaż kwartalna (93,7 mln zł), poprawa wszystkich głównych pozycji skonsolidowanego rachunku wyników w III kwartale oraz trzech kwartałach br.**
- Za poprawę wyników r/r Grupy odpowiada głównie spółka Atende - wynik realizacji strategii inwestowania w rozwój sprzedaży, w szczególności do sektora publicznego. Nieznaczna kontrybucja spółek zależnych do skonsolidowanych zysków.
- **Wysoki wzrost sprzedaży w sektorze publicznym (o 176% r/r w okresie trzech kwartałów). Wzrost ten jest wynikiem realizacji wielu kontraktów, z których największe to:**
  - 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 Wojskowej Akademii Technicznej. Dostawa kompleksowego Centrum Przetwarzania Danych umieszczonego w kabinie kontenerowej i nowoczesnej sieci kampusowej. Łączna wartość kontraktów to 8,6 mln zł brutto.
- Większe koszty w spółkach zależnych są spowodowane prowadzeniem szeregu znaczących projektów rozwojowych. Zarząd Emitenta oczekuje pozytywnego wpływu tych prac na wyniki finansowe w kolejnych okresach sprawozdawczych.



# Sprzedaż Grupy Atende wg sektorów rynku



- Duży wzrost sprzedaży do klientów sektora publicznego, zgodnie z zapowiedziami.
- Wzrost sprzedaży do kluczowego dla Emitenta sektora telekomunikacji i mediów.

<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

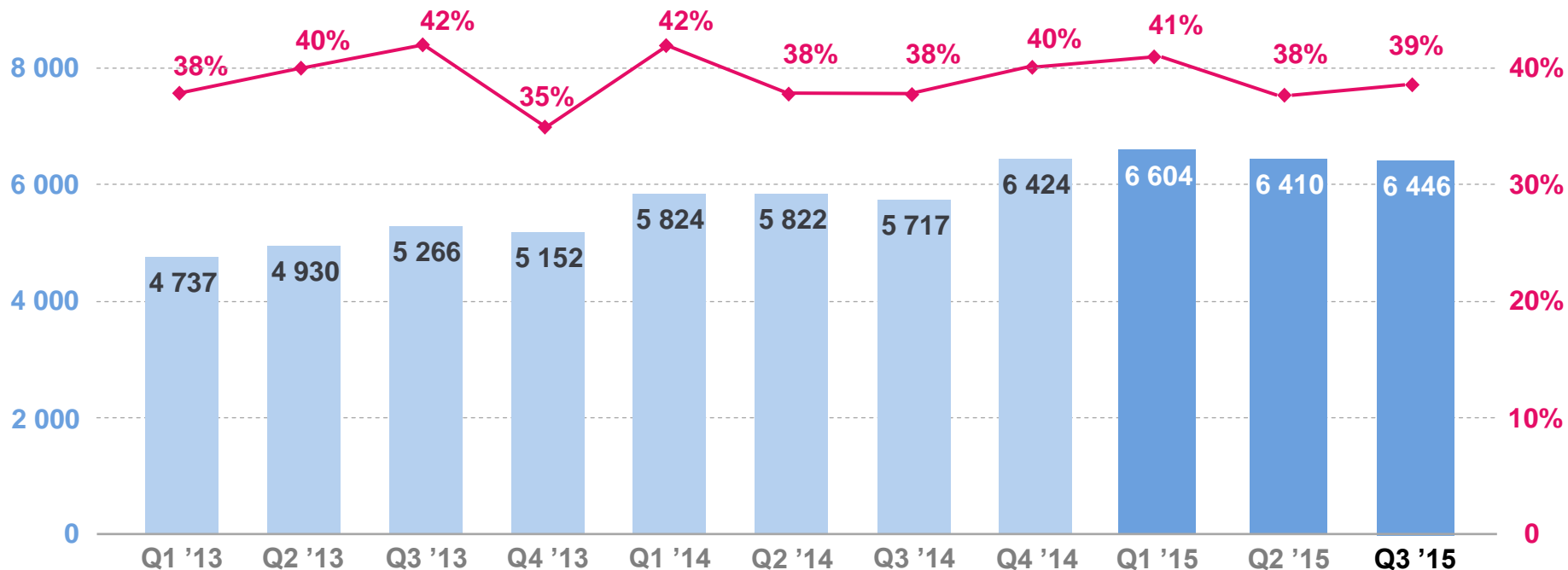
	Q3 '15	Q3 '14	Zmiana	Q1-Q3 '15	Q1-Q3 '14	Zmiana
<b>Integracja systemów teleinformatycznych Atende</b>						
Przychody ze sprzedaży	80 323	30 388	164%	137 934	73 836	87%
Marża ze sprzedaży*	12 347	8 370	48%	27 402	20 131	36%
EBITDA	5 957	2 567	132%	7 106	2 339	204%
<b>Integracja systemów teleinformatycznych spółek zależnych</b>						
Przychody ze sprzedaży	9 215	6 978	32%	28 045	24 957	12%
Marża ze sprzedaży*	5 736	5 267	9%	17 087	16 033	7%
EBITDA	493	974	(49)%	2 668	4 868	(45)%
<b>Integracja infrastruktury technicznej</b>						
Przychody ze sprzedaży	4 905	10 476	(53)%	26 542	24 612	8%
Marża ze sprzedaży*	1 848	2 843	(35)%	5 625	6 337	(11)%
EBITDA	(705)	549	-	(1 563)	(371)	-

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

# Sprzedaż usług abonamentowych w Grupie Atende

Marża ze sprzedaży  
usług abonamentowych  
(tys. zł)

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



- W stosunku do Q2 '15 mniejsze marże uzyskano z dystrybucji materiałów multimedialnych przez Atende Software (ze względu na okres wakacyjny), większe zaś ze sprzedaży usług cloudowych w Atende i usług dla jednostek samorządowych w Sputnik Software.

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

## ▪ Multimedia

- podpisanie umów z Multimedia Polska S.A. na rozbudowę platformy MMTV oraz z Kancelarią Sejmu na usługi archiwizacji i transmisji obrad (umowa 4 letnia o wartości 1,4 mln zł).

## ▪ Smart Grid

- zawarcie kontraktu z Energa-Operator S.A. na rozbudowę portalu klienta,
- kontynuacja 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.

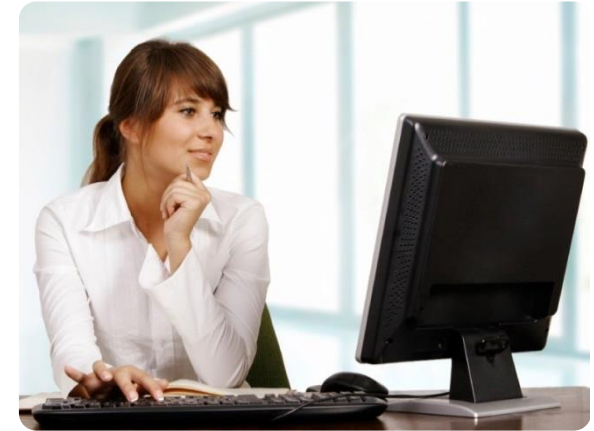
## ▪ Bezpieczeństwo

- Rozpoczęcie oferowania platformy do ochrony przed atakami typu DDoS (ang. *Distributed Denial of Service*).



## ▪ Akwizycja

- Spółka nabyła od Sygnity S.A. autorskie prawa majątkowe do oprogramowania „Zintegrowany System Informatyczny Urząd NT” (ZSI Urząd NT), a także autorskie prawa majątkowe do aplikacji ewidencyjnych: SELWIN, RWWIN, USCWIN (podpisanie umowy 3 sierpnia 2015 r.),
- w efekcie transakcji Sputnik Software pozyskał także ok. 900 nowych klientów,
- dzięki podpisanej umowie Sputnik Software osiągnął pozycję największego producenta oprogramowania dla jednostek samorządu terytorialnego w Polsce.



## ▪ Prace rozwojowe

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

- **Wdrożenia systemu Medicus On-Line**
  - zakończenie wdrożenia w Samodzielnym Publicznym ZOZ w Działdowie (615 tys. zł),
  - wdrożenia w kilku mniejszych podmiotach leczniczych.
- **Prace rozwojowe**
  - zakończenie prac nad nowym pakietem usług dla gabinetów i przychodni lekarskich oraz rozbudową funkcjonalności systemu Medicus On-Line,
  - podpisanie umowy o współpracy ze spółką Zeto S.A. w Poznaniu.



## ▪ Podpisane umowy

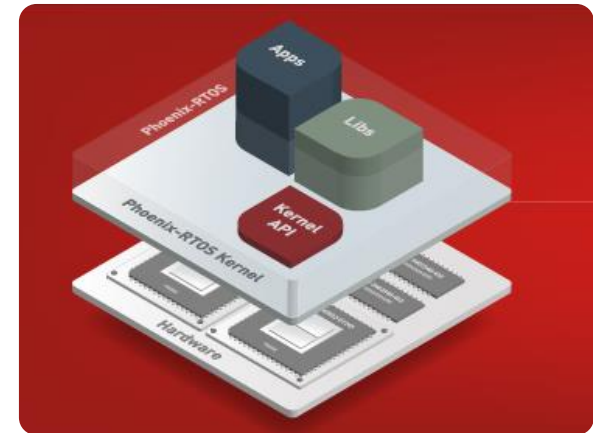
- pierwsza umowa licencyjna na wykorzystanie oprogramowania Phoenix-PRIME w nowych produktach litewskiego producenta inteligentnych liczników ELGAMA Elektronika.

## ▪ Realizowane umowy

- dostawa autorskiego oprogramowania do 6600 zestawów koncentratorowo-bilansujących (ZKB) w ramach umowy z Energa-Operator S.A., jako podwykonawca Atende Software.

## ▪ 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*),
- nawiązanie współpracy z firmami z USA oferującymi rozwiązania na potrzeby rynku fotowoltaiki, rozpoczęcie prac nad dostosowaniem oprogramowania do komunikacji pomiędzy inwerterami w instalacjach fotowoltaicznych.

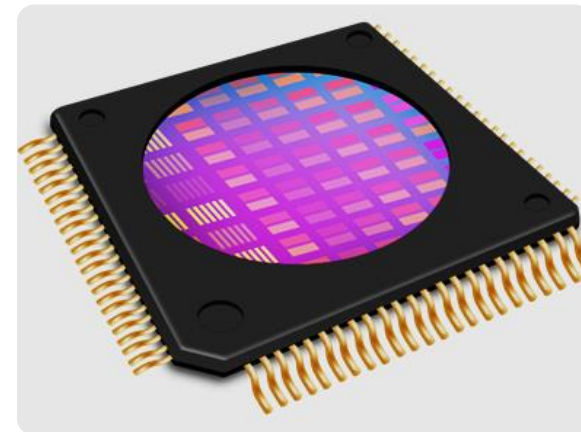


- **Bieżąca działalność**

- kontynuacja prac nad projektem zestawu koncentrująco-bilansującego na zlecenie Atende Software,
- kontynuacja prac nad zleceniami zewnętrznymi dla firmy półprzewodnikowej – w ramach umowy długoterminowej.

- **Prace rozwojowe**

- 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 trzema nowymi klientami na kompleksową obsługę ich systemów informatycznych,
  - Spółka, w konsorcjum z Atende, wygrała przetarg na świadczenie usług wsparcia informatycznego dla klientów dużego operatora telekomunikacyjnego.



Dziękujemy za uwagę

**ATENDE**

[www.atende.pl](http://www.atende.pl)