

Prezentacja wyników 2016 r. i IV kwartał 2016 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 Medica:** marzec 2016 r. - podniesienie kapitału, wzrost posiadanych udziałów do 67,51%, koszt: 501 tys. zł
- **Energy Data Lab:** sierpień 2016 r. – podniesienie kapitału, wzrost posiadanych udziałów do 60%, koszt: 500 tys. zł
- **A2 Customer Care (A2CC):** styczeń 2017 r. – objęcie 60% udziałów w nowoutworzonej spółce, koszt 360 tys. zł

Skonsolidowane wyniki finansowe

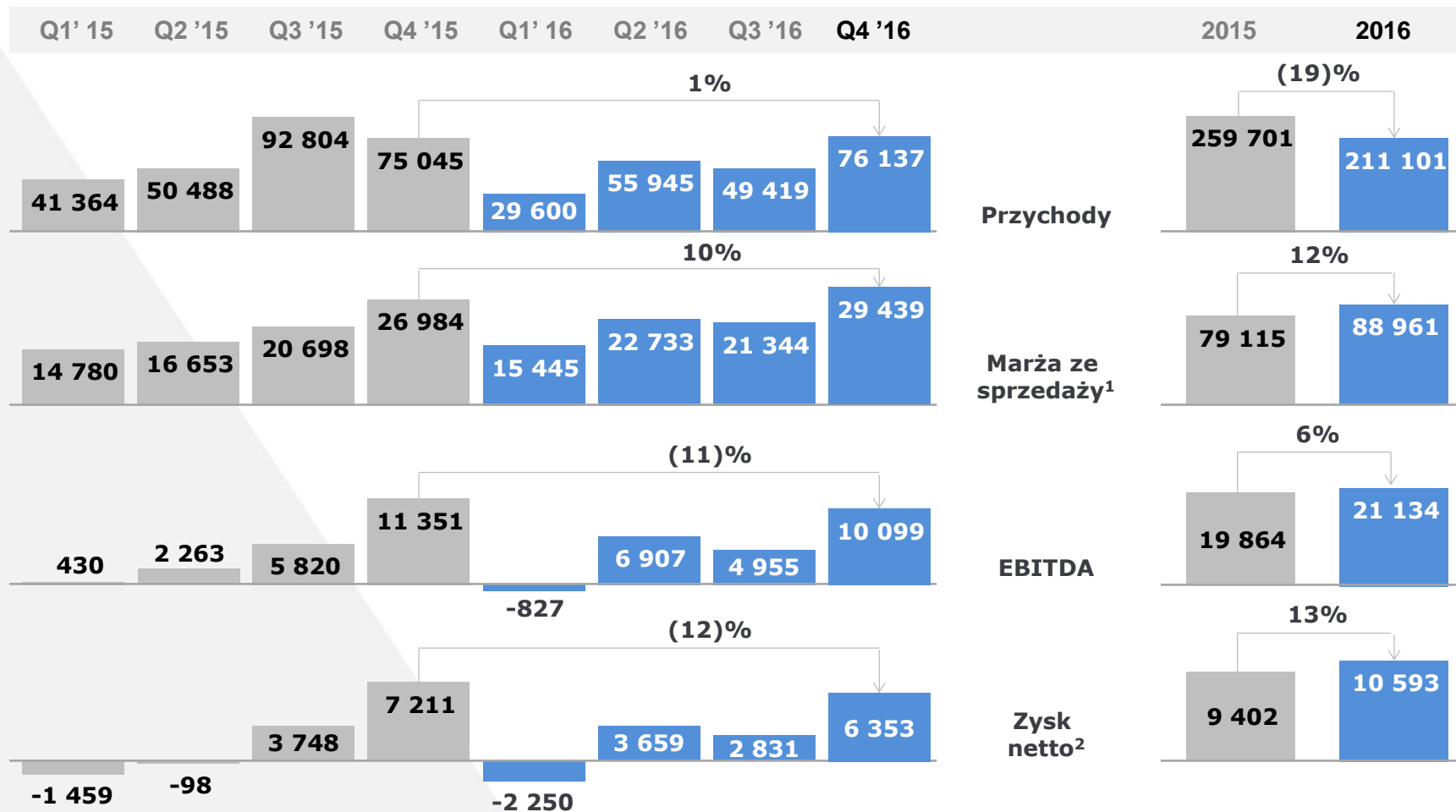
ATENDE

	2016	2015	Zmiana	Q4 '16	Q4' 15	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	211 101	259 701	(19)%	76 137	75 045	1%
Marża ze sprzedaży ¹	88 961	79 115	12%	29 439	26 984	10%
<i>Marża ze sprzedaży %</i>	<i>42,1%</i>	<i>30,5%</i>	<i>11,6 p.p.</i>	<i>38,7%</i>	<i>36,0%</i>	<i>2,7 p.p.</i>
Koszty stałe	76 786	66 757	15%	21 705	17 373	25%
Zysk operacyjny	14 586	13 626	7%	8 225	9 892	(17)%
EBITDA	21 134	19 864	6%	10 099	11 351	(11)%
Zysk brutto	13 206	12 230	8%	7 950	9 435	(16)%
Zysk netto ²	10 593	9 402	13%	6 353	7 211	(12)%

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

Skonsolidowane wyniki finansowe

ATENDE



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

Jednostkowe wyniki finansowe

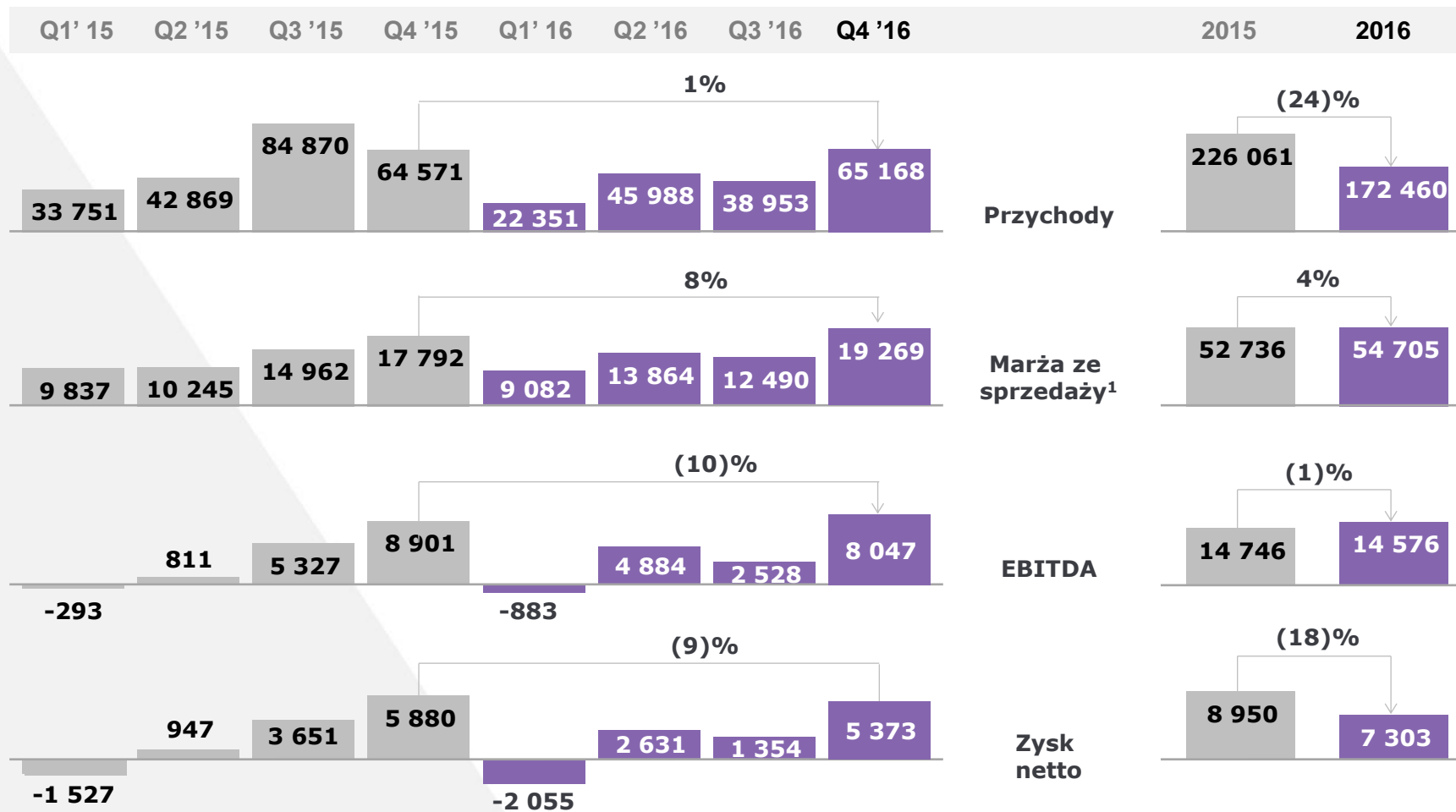
ATENDE

	2016	2015	Zmiana	Q4 '16	Q4' 15	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	172 460	226 061	(24)%	65 168	64 571	1%
Marża ze sprzedaży ¹	54 705	52 736	4%	19 269	17 792	8%
<i>Marża ze sprzedaży %</i>	<i>31,7%</i>	<i>23,3%</i>	<i>8,4 p.p.</i>	<i>29,6%</i>	<i>27,6%</i>	<i>2,0 p.p.</i>
Koszty stałe	45 949	44 298	4%	12 977	10 832	20%
Zysk operacyjny	10 333	10 603	(3)%	6 895	7 902	(13)%
EBITDA	14 578	14 746	(1)%	8 047	8 901	(10)%
Zysk brutto	9 173	10 938	(16)%	6 672	7 483	(11)%
Zysk netto	7 303	8 950	(18)%	5 373	5 880	(9)%

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

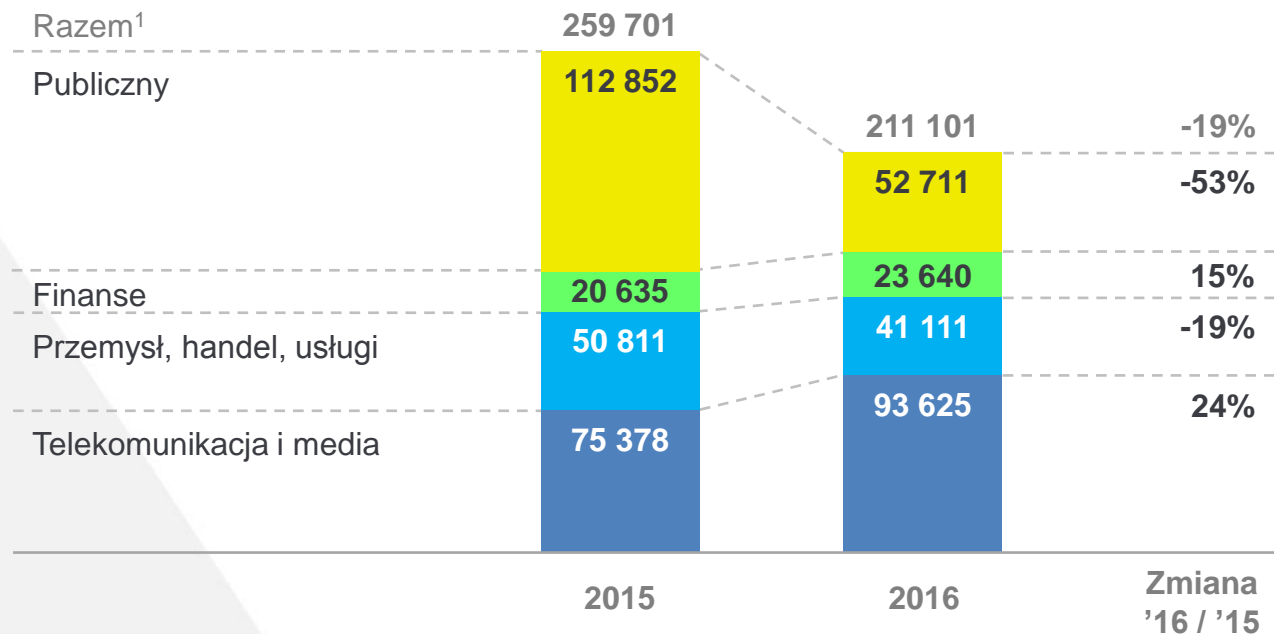
Jednostkowe wyniki finansowe

ATENDE



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

Sprzedaż Grupy Atende wg sektorów rynku



- Znaczne ograniczenie zamówień z sektora publicznego, spowodowane głównie opóźnieniami w udostępnieniu środków unijnych
- Bardzo dobre wyniki związane ze wzrostem sprzedaży w sektorze telekomunikacji i mediów

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

- **Dobre wyniki Grupy Atende w 2016 r.**, wypracowane przy niesprzyjającej sytuacji rynkowej, związanej z:
 - kontynuacją reorganizacji gospodarki, co wpłynęło na mniejszą aktywność klientów w zakresie inwestycji, w tym informatycznych,
 - brakiem na rynku projektów z udziałem środków unijnych (opóźnienia w alokacji środków).
- Za zmniejszenie przychodów r/r odpowiada zastój w sektorze publicznym.
- Koncentracja spółek na świadczeniu usług własnych, w efekcie procentowa skonsolidowana marża ze sprzedaży wzrosła w 2016 r. do 42,1% z 30,5% osiągniętej rok wcześniej.
- Łączna kontrybucja spółek zależnych do skonsolidowanych wyników pozytywna:
 - istotny, pozytywny wpływ Atende Software i Sputnik Software,
 - negatywny wpływ Atende Medica, Energy Data Lab i Phoenix Systems,
 - neutralny wpływ pozostałych spółek.

Sprzedaż Grupy Atende wg segmentów rynku

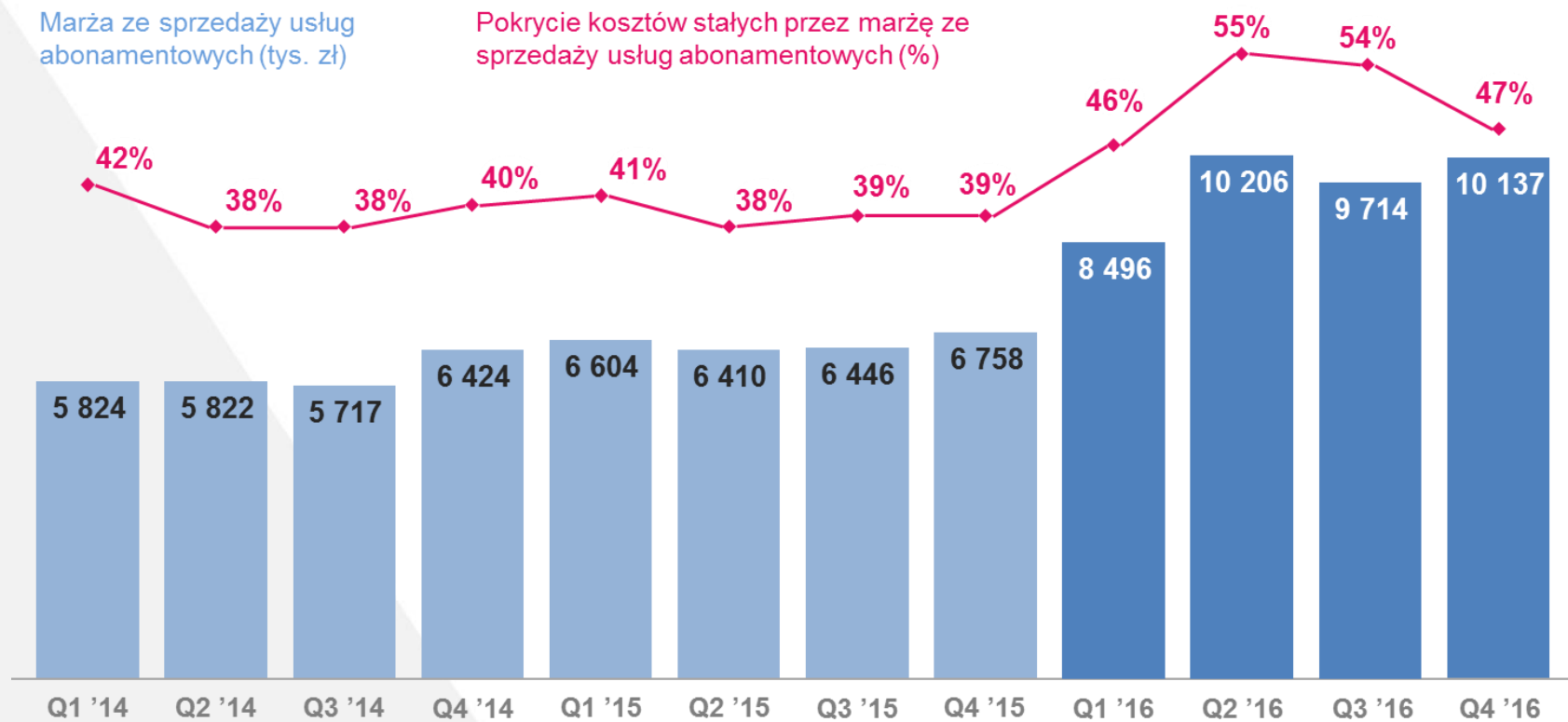
ATENDE

	2016	2015	Zmiana
Integracja systemów teleinformatycznych Atende			
Przychody ze sprzedaży	168 495	223 330	(25)%
Marża ze sprzedaży*	51 585	50 075	3%
<i>% marża ze sprzedaży</i>	30,6%	22,4%	8,2 p.p.
EBITDA	13 513	14 389	(6)%
Integracja systemów teleinformatycznych spółek zależnych			
Przychody ze sprzedaży	42 846	40 565	6%
Marża ze sprzedaży*	34 035	26 407	29%
<i>% marża ze sprzedaży</i>	79,4%	65,1%	14,3 p.p.
EBITDA	6 556	5 121	28%

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

Sprzedaż usług abonamentowych w Grupie Atende

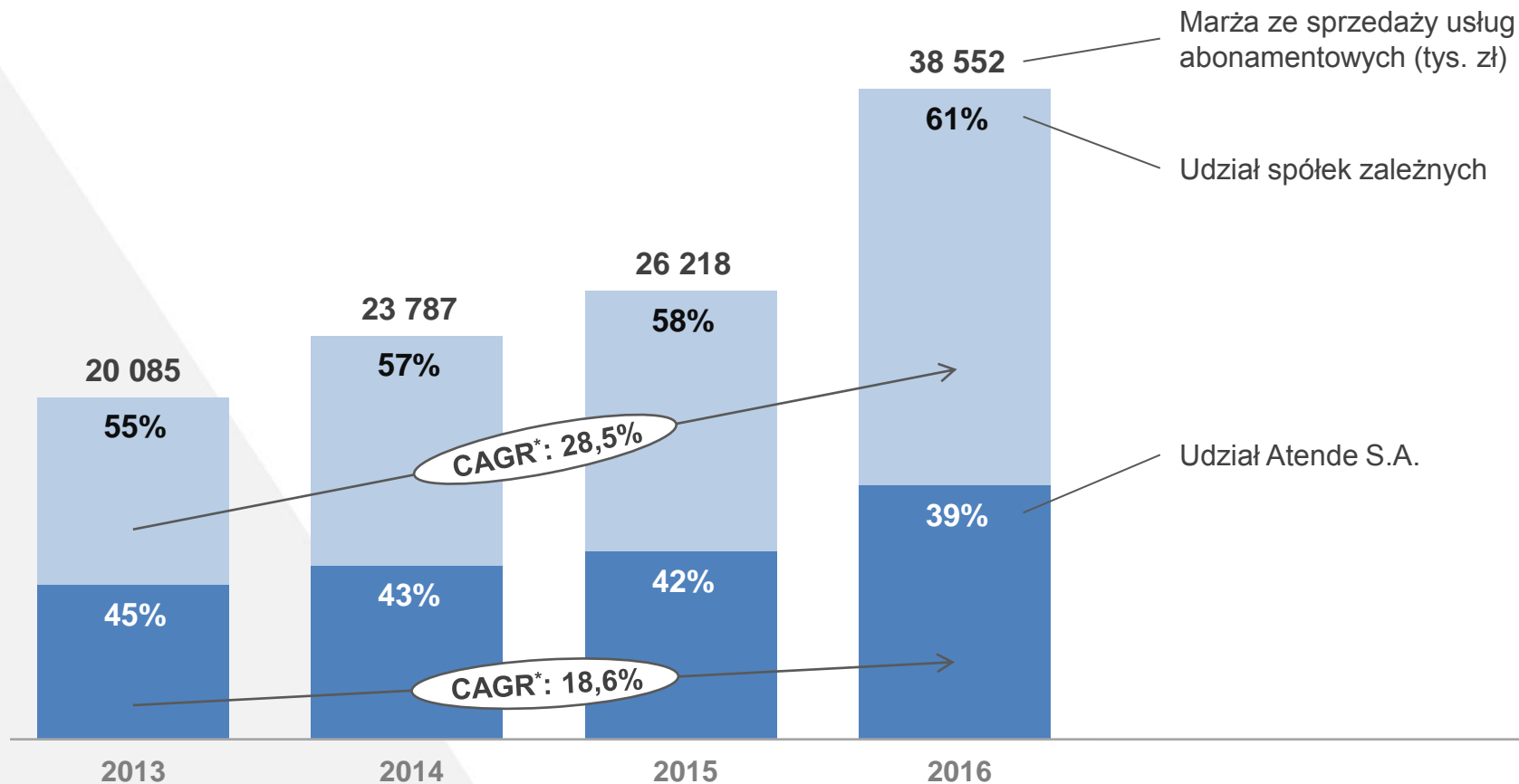
ATENDE



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

Sprzedaż usług abonamentowych w Grupie Atende

ATENDE



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

- **Zwiększenie sprzedaży w 2016 r. w sektorze telekomunikacji i mediów (o 24% r/r).**
Największe wzrosty w zakresie:
 - infrastruktury operatorów telefonii komórkowej (42 mln zł, wzrost o ok. 20% r/r),
 - dystrybucji treści multimedialnych przez Atende Software (17 mln zł, wzrost o ok. 50% r/r).
- **Rosnąca niezależność Grupy od sektora publicznego.**
- Istotne wzrosty marż ze sprzedaży w spółkach zależnych, z 65,1% do 79,4% w 2016 r.
- W 2016 r. wzrost marży ze sprzedaży usług abonamentowych w Grupie Atende wyniósł 47% r/r., pokrycie kosztów stałych Grupy przez marże abonamentowe: 50%.
- Zwiększenie sprzedaży usług abonamentowych przez Grupę, to główny cel strategiczny.

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

Wyniki 2016 r.:

- przychody 21 463 tys. zł (16 894 tys. zł w 2015 r.),
- zysk netto 4 062 tys. zł (2 030 tys. zł w 2015 r.).

Działania w 2016 r.:

- **Multimedia:** wdrożenia platformy OTT (ang. Over The Top) i uruchomienie usługi *PLAY NOW* dla P4 sp. z o.o. - operatora sieci Play (wartość kilka mln zł / 3 lata), uruchomienie platformy OTT dla Vectra S.A.
- **Smart Grid:**
 - opracowanie i dostarczenie projektu technicznego umożliwiającego seryjną produkcję Zestawów Koncentratorowo-Bilansujących (ZKB),
 - kontrakt z Energa-Operator S.A. na utrzymanie centralnej bazy pomiarów,
 - kontrakt na dostarczenie oprogramowania do koncentratorów dla francuskiego koncernu SagemCom,
 - kontrakt z kazachską firmą SAIMAN dotyczący udzielenia licencji na opracowany w spółce projekt i oprogramowanie inteligentnych liczników energii elektrycznej.
- **Bezpieczeństwo:** rozwój usługi redGuardian – rozproszonego filtra pakietów, służącego do ochrony przed atakami typu DDoS (ang. *Distributed Denial of Service*).



Prace rozwojowe w 2016 r.:

- opracowanie własnej platformy OTT (ang. *Over The Top*) do dystrybucji treści multimedialnych,
- opracowanie systemu do ochrony przed atakami typu DDoS (ang. Distributed Denial of Service),
- projekt innowacyjnego licznika energii elektrycznej, opracowany wraz z Phoenix Systems i OmniChip,
- opracowanie i wdrożenie u polskiego operatora sieci dystrybucyjnej liczników bilansujących z funkcjonalnością koncentratora, które zostały zrealizowane wg idei pojedynczego procesora, zgodnie z autorskim projektem,
- zakończenie projektu DEMONSTRATOR+, którego celem było opracowanie i przetestowanie innowacyjnej architektury układów pomiarowych stosowanych w sieciach energetycznych,
- UPGRID – projekt mający na celu opracowanie systemu wykorzystującego dane pomiarowe z inteligentnych liczników energii do zarządzania siecią dystrybucji energii.



▪ Wyniki 2016 r.:

- przychody 15 110 tys. zł (13 059 tys. zł w 2015 r.),
- zysk netto 887 tys. zł (719 tys. zł w 2015 r.).

▪ Działania w 2016 r.:

- zawarcie pakietu umów serwisowych na 2016 r. o wartości ok. 8,2 mln zł brutto, wobec 3,0 mln zł brutto osiągniętych w 2015 r.,
- integracja części biznesu nabytego od Sygnity S.A.,
- zawarcie umowy z Urzędem Miasta Łodzi na świadczenie na rzecz klienta usług związanych z rozwojem i utrzymaniem systemu ERP. Gwarantowana wartość kontraktu, obowiązującego do 31 marca 2019 r., wynosi 7,7 mln zł brutto, z możliwością podwyższenia do kwoty 9,4 mln brutto, w przypadku skorzystania przez klienta z prawa opcji,
- rozwój usług utrzymaniowych dla stałych klientów.



Prace rozwojowe w 2016 r.:

- prace badawczo-rozwojowe mające na celu wybór technologii do tworzenia aplikacji umożliwiających świadczenie e-usług publicznych drogą elektroniczną oraz dedykowanych urządcom aplikacji mobilnych,
- prace rozwojowe mające na celu wyrównanie funkcjonalności produktów platformy Nowoczesny Urząd i oprogramowania ZSI_NT, do którego autorskie prawa majątkowe nabyto od Sygnity S.A.,
- wdrożenie nowoczesnych narzędzi wsparcia klienta (nowy portal help desk) oraz rozbudowa Działu Wsparcia Technicznego, w celu wzmocnienia wsparcia technicznego i merytorycznego dla klientów Spółki,
- rozpoczęcie budowy systemu partnerskiego Spółki, dając zainteresowanym podmiotom możliwość nawiązania partnerstwa handlowego i technicznego.



▪ Wyniki 2016 r.:

- przychody 1 796 tys. zł (5 329 tys. zł w 2015 r.),
- strata netto 1 274 tys. zł (1 173 tys. zł w 2015 r.).

▪ Działania w 2016 r.:

- brak istotnych zamówień ze względu na opóźnienia w rozpisywaniu przetargów z nowej perspektywy finansowej UE,
- realizacja tylko mniejszych prac na rozbudowę i modernizację systemu Medicus On-Line, wzrost przychodów z usług stałych.

▪ Prace rozwojowe w 2016 r.:

- wprowadzenie cloudiMed – nowej usługi oferowanej w modelu chmury obliczeniowej. Rozwiązanie dedykowane w szczególności dla gabinetów i przychodni lekarskich,
- wdrożenie norm i uzyskanie certyfikatów ISO 9001 i ISO 27001,
- stworzenie i uruchomienie Programu Partnerskiego,
- rozbudowa oferty o doradztwo i szkolenia oraz bezpieczeństwo informacji.



Wyniki 2016 r.:

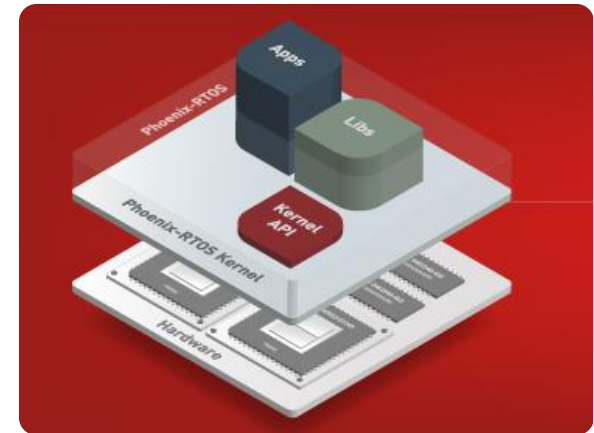
- przychody 1 154 tys. zł (1 652 tys. zł w 2015 r.),
- strata netto 260 tys. zł (zysk 288 tys. zł w 2015 r.).

Działania w 2016 r.:

- pierwsze znaczące wdrożenie systemu operacyjnego (6600 zestawów koncentratorowo-bilansujących dla Energa-Operator),
- w IV kwartale 2016 r. Podpisanie umowy z jednym z wiodących producentów gazomierzy w Europie, która dotyczy wykorzystania systemu operacyjnego w inteligentnych gazomierzach,
- przygotowanie do masowej produkcji (wspólnie z Atende Software) inteligentnych liczników energii, wykorzystujących system operacyjny Phoenix-RTOS z Phoenix-PRIME, dla spółki SAIMAN – największego producenta liczników w Kazachstanie.

Prace rozwojowe w 2016 r.:

- kontynuacja projektu innowacyjnego licznika energii, zgłoszenie patentowe,
- kontynuacja prac nad implementacją standardu komunikacyjnego w sieciach energetycznych G3-PLC dla systemu Phoenix-RTOS,
- rozpoczęcie prac nad kolejną wersją systemu Phoenix-RTOS, która ma zostać poddana certyfikacji na normę lotniczą DO-178C, ze względu na zainteresowanie systemem przez podmioty tworzące urządzenia dla przemysłu wojskowego oraz lotniczego.



- **Wyniki 2016 r.:**

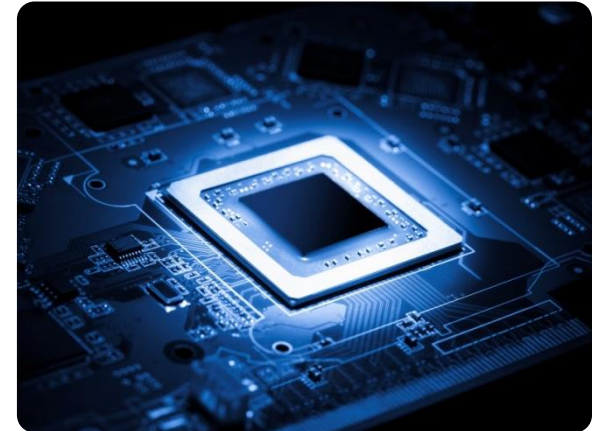
- przychody 1 188 tys. zł (1 782 tys. zł w 2015 r.),
- zysk netto 8 tys. zł (59 tys. zł w 2015 r.).

- **Działania w 2016 r.:**

- kontynuacja prac zleconych dla zewnętrznej firmy półprzewodnikowej,
- prowadzenie prac nad własnym układem scalonym oraz urządzeniem z obszaru małej elektroniki konsumenckiej,
- nawiązanie współpracy z wiodącym producentem urządzeń z obszaru Smart Grid, dla którego spółka będzie świadczyć usługi z zakresu projektowania układów elektronicznych.

- **Prace rozwojowe w 2016 r.:**

- rozpoczęcie prac nad własnym układem scalonym.



- **Wyniki 2016 r.:**
 - przychody 1 807 tys. zł (1 629 tys. zł w 2015 r.),
 - zysk netto 74 tys. zł (69 tys. zł w 2015 r.).
- **Działania w 2016 r.:**
 - pozyskanie 11 nowych klientów na wsparcie użytkowników i systemów informatycznych, w tym ogólnopolskiej sieci aptek, obejmującej ok. 100 obiektów.
- **Prace rozwojowe w 2016 r.:**
 - TrustIT skoncentrowała się na rozbudowie kanałów sprzedaży.



Wyniki 2016 r.:

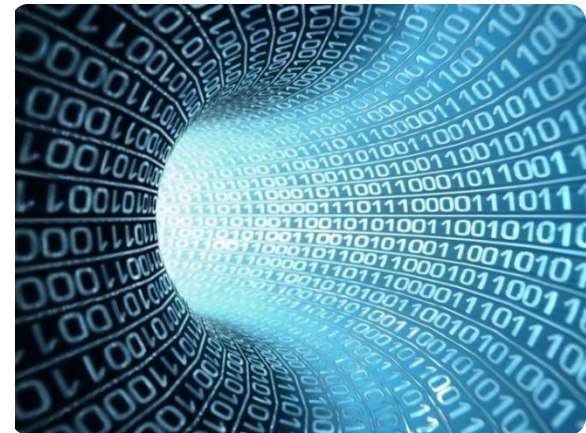
- przychody 328 tys. zł (479 tys. zł w 2015 r.),
- strata netto 650 tys. zł (-17 tys. zł w 2015 r.).

Działania w 2016 r.:

- zakończenie dwuletniego projektu, dotyczącego przetwarzania dużych zbiorów danych dotyczących pomiarów energii elektrycznej w celu podniesienia efektywności energetycznej,
- zakończenie projektu „Segmentacja odbiorców energii elektrycznej”,
- złożenie na początku 2017 r. wniosku do NCBiR na wytworzenie rozwiązania do segmentacji i profilowania odbiorców na podstawie indywidualnych profili zużycia energii elektrycznej na potrzeby przyszłościowych usług DSR (ang. *Demand Side Response*).

Prace rozwojowe w 2016 r.:

- rozbudowa autorskiego rozwiązania typu Big Data, której celem jest unifikacja rozwiązania do potrzeb różnych branż,
- konsekwentne działania w kierunku zdobycia wiedzy, kompetencji i umiejętności umożliwiających pracę z nowymi typami danych (innymi niż dane pomiarowe energii elektrycznej) w tym: zanonimizowane dane medyczne, telekomunikacyjne oraz internetowe.



Dziękujemy za uwagę