

**RAPORT KWARTALNY
AITON CALDWELL SA
ZA
IV KWARTAŁ 2012 ROKU
(za okres 01.10.2012 do 31.12.2012)**

Gdańsk, 14 lutego 2013 roku

1. Podstawowe informacje o spółce

nazwa (firma): Aiton Caldwell Spółka Akcyjna (nazwa skrócona: Aiton Caldwell SA)
forma prawna: spółka akcyjna
kraj siedziby: Polska
siedziba: Gdańsk
adres: ul. Trzy Lipy 3, 80-172 Gdańsk
telefon: (58) 50 50 000
faks: (58) 50 50 001
adres poczty elektronicznej: biuro@aitoncaldwell.pl
adres głównej strony internetowej: www.aitoncaldwell.pl
identyfikator według właściwej klasyfikacji statystycznej: REGON 220676951
numer według właściwej identyfikacji podatkowej : NIP 583-304-27-23

2. Dane finansowe za IV kwartał 2012 roku

W poniższych tabelach przedstawiono najważniejsze nieaudytowane dane finansowe Emitenta za IV kwartał 2012 roku, obejmujący okres od 01.10.2012 do 31.12.2012, oraz za cztery kwartały 2012 roku, obejmujące okres od 01.01.2012 do 31.12.2012, wraz z danymi porównawczymi za poprzednie okresy. Emitent sporządza sprawozdanie finansowe zgodnie z Polskimi Standardami Rachunkowości.

Tabela 1. Bilans - wybrane nieaudytowane dane finansowe na dzień 31 grudnia 2012 wraz z danymi porównawczymi z 2011 roku (w tys. zł)

Wyszczególnienie	31.12.2011	31.12.2012*
Kapitał własny	5 955	5 945
Należności długoterminowe	73	73
Należności krótkoterminowe	568	969
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	3 282	2 710
Zobowiązania długoterminowe	26	0
Zobowiązania krótkoterminowe	941	978

Źródło: Emitent

*dane nieaudytowane

Tabela 2. Rachunek Wyników - wybrane nieaudytowane dane finansowe za IV kwartał 2012 oraz cztery kwartały 2012 wraz z danymi porównawczymi z 2011 roku (w tys. zł)

Wyszczególnienie	Dane za IV kwartał 01.10.2011 – 31.12.2011	Dane za IV kwartał 01.10.2012 – 31.12.2012*	Dane narastająco 01.01.2011 – 31.12.2011	Dane narastająco 01.01.2012 – 31.12.2012*
Przychody ze sprzedaży	3 211	3 212	10 231	12 380
Amortyzacja (w tym amortyzacja wartości firmy)	352	245	1 511	1 342
Wynik na sprzedaży**	332	84	687	565
Wynik na działalności operacyjnej	571	71	973	736
EBITDA	922	316	2 484	2 078
Wynik brutto	581	105	1 008	875
Wynik netto	387	57	758	711

Zródło: Emitent

*dane nieaudytowane

**wynik na sprzedaży nie uwzględnia amortyzacji wartości firmy

3. Komentarz Zarządu na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe w IV kwartale 2012 roku

IV kwartał 2012 roku stanowił dla Aiton Caldwell SA okres istotnych wewnętrznych zmian. Spółka opracowała nową strategię rozwoju zakładającą z jednej strony rozwój sprzedaży istniejących produktów, z drugiej natomiast rozwój nowych produktów własnych lub tworzonych wspólnie z partnerami zewnętrznymi.

W myśl nowej strategii kontynuowana była, rozpoczęta w poprzednim kwartale, współpraca z partnerami zagranicznymi w zakresie budowy marek na rynek amerykański i rumuński. Rok do roku, Spółka odnotowała w 2012 roku 21-procentowy wzrost wartości przychodów ze sprzedaży.

Obserwowana zmiana jest przede wszystkim efektem wzrostu przychodów z produktu FreecoNet, przychodów z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich oraz stopniowego zwiększania wolumenu sprzedaży nowych produktów, jak Vanberg Systems.

Jednocześnie Spółka w kwartale raportowanym prowadziła działania mające na celu dostosowywanie oferty produktowej do zgłoszonego zapotrzebowania rynkowego, jak i opracowywanie nowych rozwiązań. Ponadto, istotnymi zdarzeniami, które miały wpływ na osiągnięte w IV kwartale 2012 roku wyniki Aiton Caldwell SA były między innymi działania mające na celu rozwój kadry Spółki w kontekście zmiany struktury organizacyjnej oraz zawiązanie rezerwy na wypłatę prowizji z tytułu programu partnerskiego.

W wyniku tych działań w IV kwartale 2012 roku odnotowano spadek na pozycjach wynikowych przedstawionych w Tabeli 2, w tym wyniku na sprzedaży oraz wyniku netto w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. Rok do roku wartość powyższych pozycji wynikowych również uległa obniżeniu, co spowodowane było przede wszystkim prowadzonymi w 2012 roku pracami rozwojowymi ofert produktowych, jak również zintensyfikowanymi działaniami na rynkach zagranicznych.

4. Komentarz Zarządu na temat realizacji prognoz finansowych

Zarząd Aiton Caldwell SA w raporcie bieżącym nr 2/2013 z dnia 14 lutego 2013 roku przekazał do publicznej wiadomości informację o wstępnym wykonaniu prognoz finansowych Spółki za rok 2012. Prognozy finansowe pierwotnie zostały przedstawione w Dokumencie Informacyjnym z 18 listopada 2011 roku, następnie skorygowane w raporcie bieżącym EBI 26/2012 z 14 listopada 2012 roku. Zarząd Emitenta podtrzymuje prognozy zawarte w raporcie bieżącym nr 2/2013.

5. Informacja Zarządu na temat aktywności w obszarze rozwoju prowadzonej działalności

Z roku na rok sukcesywnie zmienia się struktura przychodów w polskiej branży telekomunikacyjnej. Kształtujący się od kilku lat trend jest jednoznaczny - przychody zarówno z telefonii stacjonarnej, jak i komórkowej maleją. Dzieje się tak głównie z uwagi na tendencję operatorów telekomunikacyjnych do stałego obniżania cen. Według szacunków UKE z czerwca 2012 roku polski rynek telekomunikacyjny jest wart około 43 mld zł i właściwie nie rośnie – wzrost roczny oscyluje w okolicy 1%.

Nieprzerwanie rosną natomiast przychody z tytułu usług internetowych (cloudcomputing), jednocześnie zwiększając swój udział w ogólnej wartości rynku usług telekomunikacyjnych. Według raportu firmy badawczej IDC "Poland Cloud Services Market 2012-2016 Forecast and 2011

Competitive Analysis" rynek cloudcomputing w Polsce stanowi już blisko 10-proc wartości całego rynku outsourcingu IT i spodziewany jest jego dalszy wzrost - średniorocznie o 36%. W 2016 roku wartość polskiego rynku "przetwarzania w chmurze" może osiągnąć 250 mln USD.

Oba opisane wyżej zjawiska rynkowe istotnie oddziałują na Aiton Caldwell SA. Wzrost świadomości i popularność cloudcomputingu w Polsce w naturalny sposób wpływają na pozycję firmy na rynku. Aby maksymalnie wykorzystać obecne możliwości rynkowe, w IV kwartale 2012 roku Zarząd wspólnie z całym zespołem opracował nową strategię rozwoju Spółki, która została zaprezentowana 14 grudnia 2012 roku podczas lunchu prasowego. Strategia zakłada z jednej strony rozwój technologii oraz wzrost sprzedaży istniejących produktów, z drugiej zaś maksymalne wykorzystanie posiadanych zasobów, *know-how* i doświadczenia w procesie tworzenia, wspólnie z zewnętrznymi partnerami, nowych produktów na bazie własnych rozwiązań. Aby móc przystąpić do realizacji strategii, konieczne było zaplanowanie oraz wprowadzenie wielu zmian organizacyjnych, w tym znaczne przeorganizowanie struktury firmy. Powołano Dział Projektów kooperujący z partnerami zewnętrznymi, a zajmujący się tworzeniem nowych produktów na rynek polski i zagraniczny. Zarząd kładąc nacisk na pracowników, jako najcenniejszy element firmy, zainicjował również szereg usprawnień w zakresie komunikacji wewnętrznej oraz zarządzania zasobami ludzkimi. Obecnie trwają także prace nad odświeżeniem misji firmy oraz jej sprawną komunikacją na rynek zewnętrzny.

W myśl nowej strategii równolegle rozwijane były obecne produkty. Business Line Managerowie istniejących marek zainicjowali projekty na rzecz większej rozpoznawalności własnych linii biznesowych. FreecoNet uruchomił projekt tworzenia mikrostron, w ramach którego sukcesywnie uruchamiał serwisy dedykowane konkretnym grupom usług. W ten sposób uruchomiono portal www.wirtualnacentralka.pl, gdzie prezentowane są możliwości oraz korzyści wynikające z korzystania z wirtualnej centrali telefonicznej oraz www.infolinie24.com - serwis poświęcony działaniu oraz korzyściom wynikającym z wdrożenia profesjonalnej infolinii w firmie. Niezależnie prowadzono prace nad odświeżeniem wizerunku marki oraz nową odsłoną strony internetowej, która wystartowała w lutym br. Z kolei w ramach Vanberg Systems konsekwentnie kontynuowano rozwój sieci partnerskiej oraz zintensyfikowano działania sprzedażowe na terenie Polski północnej. Prowadzono także prace nad optymalizacją procesów sprzedażowych.

Nowopowołany Dział Projektów prowadził intensywne prace nad pozyskiwaniem i opracowywaniem założeń pod nowe projekty z partnerami polskimi i zagranicznymi. W tym celu na stronie internetowej Aiton Caldwell SA pojawił się nowy dział dedykowany potencjalnym partnerom, poświęcony możliwości współpracy w zakresie udostępnienia platformy w modelu PaaS (platform as a service), a więc bez znacznych kosztów inwestycyjnych i w atrakcyjnym modelu rozliczeń. W kwestii ekspansji na rynkach zagranicznych w IV kwartale 2012 roku sfinalizowany został etap wejścia produktów na rynek rumuński i amerykański. Po oficjalnym debiucie marki Alonia Business na międzynarodowych targach „Internet & Mobile World 2012” w Bukareszcie, rozpoczęto proces sprzedaży produktu. Identyczne działania zainicjowano na rynku amerykańskim.

Niezależnie od kwestii operacyjnych, Zarząd, chcąc być aktywnym uczestnikiem życia społeczno-biznesowego, podjął inicjatywy dotyczące członkostwa w branżowych i biznesowych organizacjach pozarządowych. W październiku 2012 roku Aiton Caldwell SA przystąpił do Krajowej Izby Gospodarczej Elektroniki i Telekomunikacji, w efekcie czego dołączył do grona podmiotów stanowiących o pozycji, sile i potencjale polskiego rynku teleinformatycznego. W wyniku inicjatywy podjętej w raportowanym okresie, Spółka została także członkiem organizacji „Pracodawcy Pomorza”. Oficjalna uchwała władz instytucji, należącej do Pracodawców Rzeczypospolitej Polskiej, o włączeniu Aiton Caldwell SA do struktur organizacji została podjęta już w 2013 roku. Kolejny rok z rzędu Spółka została także wyróżniona w konkursie „Regionalny Lider Innowacji i Rozwoju”.

6. Struktura akcjonariatu Spółki

Struktura akcjonariatu Spółki, ze wskazaniem akcjonariuszy posiadających, na dzień sporządzenia raportu, co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu, według informacji posiadanych przez Spółkę.

Tabela 3. Struktura akcjonariatu Spółki

lp.	Imię i Nazwisko, nazwa firmy Akcjonariusza	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie akcji	Udział w ogólnej liczbie głosów
1	Borgosia Investments Limited	1 505 430	1 505 430	14,87%	14,87%
2	Jadhav Holdings Limited	1 080 060	1 080 060	10,67%	10,67%
3	Bridge20 Enterprises Limited	1 505 420	1 505 420	14,87%	14,87%
4	Krzysztof Malicki	1 296 000	1 296 000	12,80%	12,80%
5	Ryszard Wojnowski	973 031	973 031	9,61%	9,61%
6	Bogdan Bartkowski	706 110	706 110	6,98%	6,98%
7	Marek Bednarski	677 460	677 460	6,69%	6,69%
8	Tadeusz Kruszewski	508 147	508 147	5,02%	5,02%
9	Pozostali Akcjonariuszy	1 871 072	1 871 072	18,49%	18,49%
	Razem:	10 122 730	10 122 730	100,00%	100,00%

Źródło: Emitent

7. Wskazanie jednostek wchodzących w skład grupy kapitałowej Emitenta na ostatni dzień okresu objętego raportem kwartalnym

Emitent nie tworzy grupy kapitałowej.

8. Oświadczenie Zarządu Spółki

Zarząd Spółki Aiton Caldwell SA oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy raport za IV kwartał 2012 roku i dane porównawcze sporządzone zostały zgodnie z zasadami rachunkowości obowiązującymi w Polsce i odzwierciedlają w sposób rzetelny, prawdziwy sytuację majątkową i finansową Spółki Aiton Caldwell SA, a także jej wynik finansowy.

Jan Wyrwiński

Michał Krużycki

Prezes Zarządu Aiton Caldwell SA

Wiceprezes Zarządu Aiton Caldwell SA