

AitonCaldwell



Aiton Caldwell SA

Informacje dla Inwestorów

www.aitoncaldwell.pl



-
- 1. Profil działalności**
 - 2. Historia**
 - 3. Zespół**
 - 4. Linie biznesowe**
 - 5. Klienci**
 - 6. Plany rozwój i cele emisyjne**
 - 7. Dane finansowe**
-

1. Profil działalności

Aiton Caldwell lider polskiego rynku hostowanych usług telekomunikacyjnych (SaaS) dla klientów indywidualnych oraz małych i średnich przedsiębiorców (MSP)

- **40%** polskiego rynku Pure VoIP,
- **2%** polskiego rynku MSP,
- **Ponad 120 000 klientów** indywidualnych i biznesowych,
- **3 linie produktowe:** FreecoNet, Vanberg Systems, Smarto.

Oferowane unikalne rozwiązanie operatorskie, bazujące na technologii w chmurze (**SaaS – Software as a Service**), stanowi podstawę bezpiecznej i niezawodnej platformy telekomunikacyjnej zastępującej systemy fizyczne.



2. Historia



Wrzesień 2006 – powstanie FreecoNet, w ramach struktur firmy Datera SA



Luty 2007 – uruchomienie TelAreny

Październik 2007 – uruchomienie usług dodanych



Styczeń 2009 – samodzielność, wydzielenie FreecoNet SA

Czerwiec 2009 – rozpoczęcie procesu konsolidacji polskiego rynku VoIP – przejęcie 30 mniejszych operatorów (należących do operatora Netia)

Luty 2010 – fuzja z Tlenofonem – dotychczasowym największym konkurentem; powstanie FreecoNet Tlenofon SA



Sierpień 2010 – przejęcie kolejnych platform VoIP (należących do grupy Mediatel SA)



Marzec 2011 – uruchomienie Vanberg Systems – nowej marki dla klientów biznesowych



Kwiecień 2011 – zakończenie procesu rebrandingu, powstanie marki korporacyjnej Aiton Caldwell SA



Listopad 2011 – wprowadzenie na rynek SMARTO – zintegrowanego rozwiązania teleinformatycznego dla mikroprzedsiębiorstw i startupów.

IV kwartał 2011 – wejście na NewConnect

3. Zespół

Aiton Caldwell



Ogromną siłą spółki Aiton Caldwell jest kapitał ludzki. Blisko **40-osobowy zespół specjalistów** codziennie udowadnia, że każdy z nich znajduje się we właściwym miejscu i na właściwym stanowisku. To dzięki ich ambicjom i umiejętnościom, firma może się rozwijać i wyznaczać śmiało cele.

Aiton Caldwell to firma skupiająca **ambitnych ludzi**, otwarta na nowe pomysły i idee, **inspirująca do twórczego myślenia**, a przede wszystkim do ciągłego udoskonalania i poszukiwania coraz to śmielszych innowacyjnych rozwiązań.

4. Linie produktowe



FreecoNet – platforma telekomunikacyjna dla klientów indywidualnych i małego biznesu. Oferuje tanie i wysokiej jakości usługi telefonii internetowej VoIP oraz darmowe rozmowy pomiędzy wszystkimi zarejestrowanymi na niej numerami telefonów.



Vanberg Systems - pierwszy na rynku zaawansowany i kompleksowy system dla firm zapewniający sprawną komunikację. To operator telekomunikacyjny, nowoczesne usługi centrali telefonicznej oraz zaawansowane urządzenia dostępne u jednego dostawcy, z jednym punktem serwisu i jedną fakturą.



SMARTO - zintegrowany system oferujący kompleksowe usługi teleinformatyczne dla mikro i małych firm. Rozwiązanie składa się z trzech modułów: telefonii, hostingu oraz bezpieczeństwa danych. W przyszłości będzie rozwijane o nowe funkcjonalności.

5. Klienci



Lipiec 2011 – 128 000 użytkowników aktywnych (generujących przychód)

- 92 000 użytkowników indywidualnych
- 36 000 użytkowników biznesowych

Stąły wzrost bazy użytkowników - średnio 80 nowych użytkowników biznesowych tygodniowo

Stąły wzrost przychodów 4-5% miesięcznie

6. Plany rozwoju i cele emisyjne

Długoterminowe plany rozwoju Aiton Caldwell SA:

- **Konsolidacja rynku VoIP w Polsce** – kontynuacja akwizycji mniejszych podmiotów gospodarczych świadczących usługi telekomunikacyjne w oparciu o technologię VoIP.
- **Ekspansja na rynki międzynarodowe** – badanie potencjału rynków zagranicznych. Początkowe działania skierowane są na weryfikację możliwości rozpoczęcia ekspansji na rynki telekomunikacyjne w Rosji, Ukrainie, Rumunii oraz Stanach Zjednoczonych.
- **Rozbudowa kanałów sprzedaży dla nowych produktów** – dzięki tym działaniom spółka będzie w stanie sprawniej dotrzeć do odbiorców i efektywniej pozyskiwać nowych klientów i użytkowników innowacyjnych rozwiązań wprowadzanych na rynek.

7. Dane finansowe



Prognoza finansowa

Sporządzona w okresach rocznych obejmujących lata 2011 - 2012 została opracowana na podstawie założeń realizacji celów emisyjnych, działalności podstawowej i rozwoju spółki.

Wyszczególnienie	2009	2010	2011*	2012*
Przychody ze sprzedaży	3 000	6 944	10 300	16 000
Amortyzacja (w tym amortyzacja wartości firmy)	201	989	1 900	1 900
Wynik z działalności operacyjnej	-195	896	-100	500
EBITDA	6	1 885	1 800	2 400
Wynik netto	-176	677	-100	400

Źródło: Emitent

*prognoza



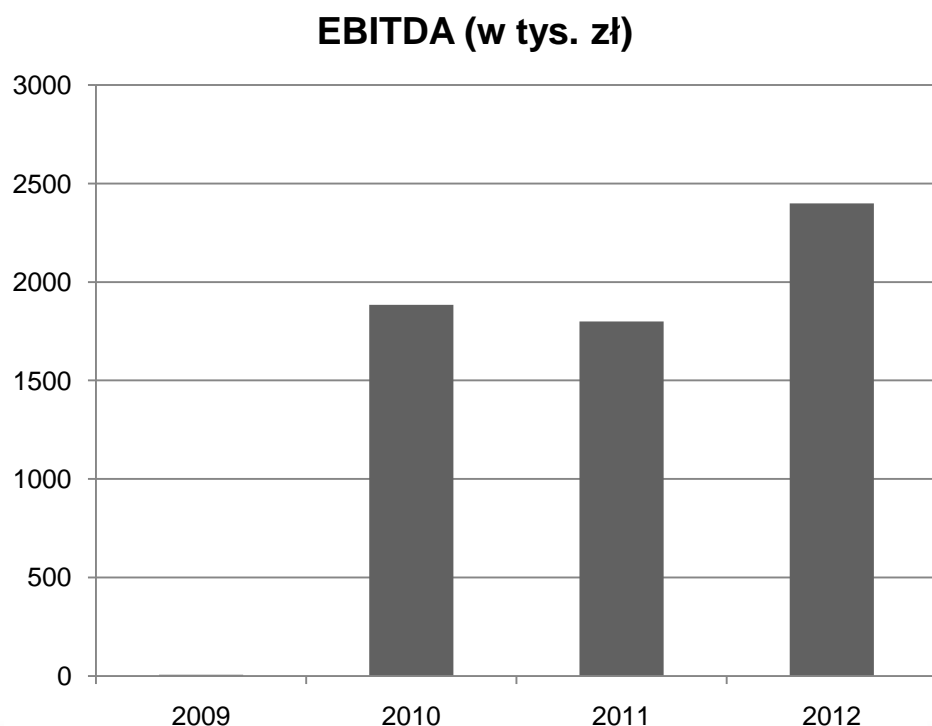
Prognoza finansowa



Zarząd Spółki prognozuje **wzrost przychodów ze sprzedaży o 48%** w porównaniu z 2010 rokiem do poziomu 10,3 mln zł w 2011 roku oraz wzrost przychodów o kolejne 55% do poziomu 16 mln zł w 2012 roku w porównaniu z prognozowanymi danymi z 2011 roku.



Prognoza finansowa



Emitent prognozuje zysk przedsiębiorstwa przed potrąceniem odsetek od zaciągniętych kredytów, podatków, deprecjacji oraz amortyzacji (w skrócie EBITDA) w latach 2011 oraz 2012 na poziomie odpowiednio: 1,8 mln zł oraz 2,4 mln zł.

EBITDA rozumiana jako suma wyniku z działalności operacyjnej oraz amortyzacji, wzrośnie w roku 2012 przede wszystkim z uwagi na dodatnie wyniki z dwóch nowych linii produktowych: Smarto oraz Vanberg Systems.

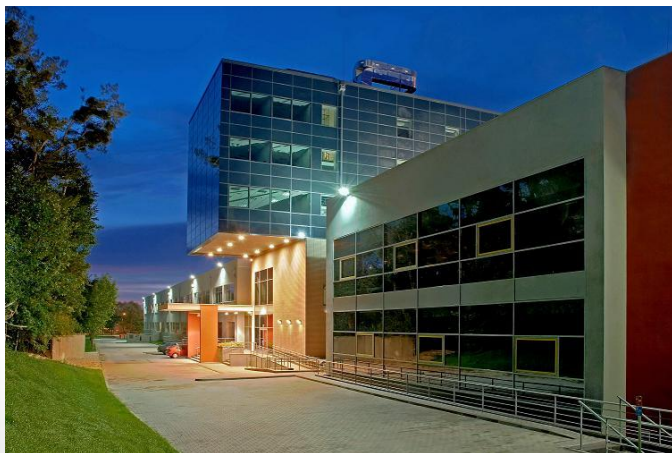
Źródło: Emitent

* prognoza

Kontakt



Aiton Caldwell SA
ul. Trzy Lipy 3
80-172 Gdańsk, Poland
www.aitoncaldwell.pl



T: +48 58 50 50 000
F: +48 58 50 50 001
E: inwestor@aitoncaldwell.pl