

Kierunki rozwoju grupy kapitałowej ATM S.A. na lata 2008-2009

1 Realizacja strategii na lata 2006-2007

W latach 2006-2007 strategia ATM S.A. była nastawiona na intensywny wzrost potencjału własnego ATM S.A. oraz przyspieszenie rozwoju organicznego realizowane między innymi poprzez duże inwestycje i innowacyjne przedsięwzięcia. Naturalnym uzupełnieniem tej strategii było dodatkowe przyspieszenie wzrostu przez budowanie grupy kapitałowej. W zakresie sprzedaży strategia opierała się na zdobyciu lepszej pozycji rynkowej i rozszerzeniu skali sprzedaży ustabilizowanych produktów i usług, ale także na kreowaniu nowych rynków w oparciu o produkty i usługi o nowatorskim charakterze.

1.1 Ustabilizowane produkty i usługi

Warto podkreślić, że wszystkie punkty strategii dotyczące rozwoju ustabilizowanych produktów i usług, zostały w całości zrealizowane. Nasz potencjał w tym zakresie wzmocnili między innymi nowi członkowie grupy kapitałowej:

- KLK – integrator skoncentrowany na obszarze południowej Polski, wiodący dostawca systemów zasilania gwarantowanego;
- Sputnik Software – producent oprogramowania i integrator systemów dla administracji, w szczególności samorządowej;
- ATM Services – dostawca usług outsourcingu IT dla małych i średnich przedsiębiorstw;
- Impulsy – doświadczony integrator działający w sektorze medycznym;
- Linx Telecommunication (udział mniejszościowy) – operator telekomunikacyjny działający głównie w Europie Środkowej i Wschodniej.

ATM S.A. wraz ze spółkami grupy kapitałowej pojawiła się na nowych rynkach, takich jak: administracja publiczna (w tym samorządowa), rynek ochrony zdrowia, czy segment małych i średnich przedsiębiorstw. Grupa kapitałowa ATM zamierza odgrywać coraz bardziej znaczącą rolę na tych rynkach. Wszystkie wymienione powyżej spółki rozwijają się w tempie przewyższającym średnią rynkową, wykazując rosnące zyski.

Postawiliśmy na strategiczne alianse ze światowymi liderami technologii. Znaczące sukcesy odnosimy głównie we współpracy z firmami:

- Cisco Systems (ATM, KLK);
- Dell (ATM Services);
- Microsoft (ATM, Sputnik Software).

Miarą sukcesu niech będzie wzrost obrotów z Cisco Systems w roku finansowym 2008, który dla Cisco zakończył się 31 lipca. Wzrost ten, rok do roku, był dwuipółkrotny!

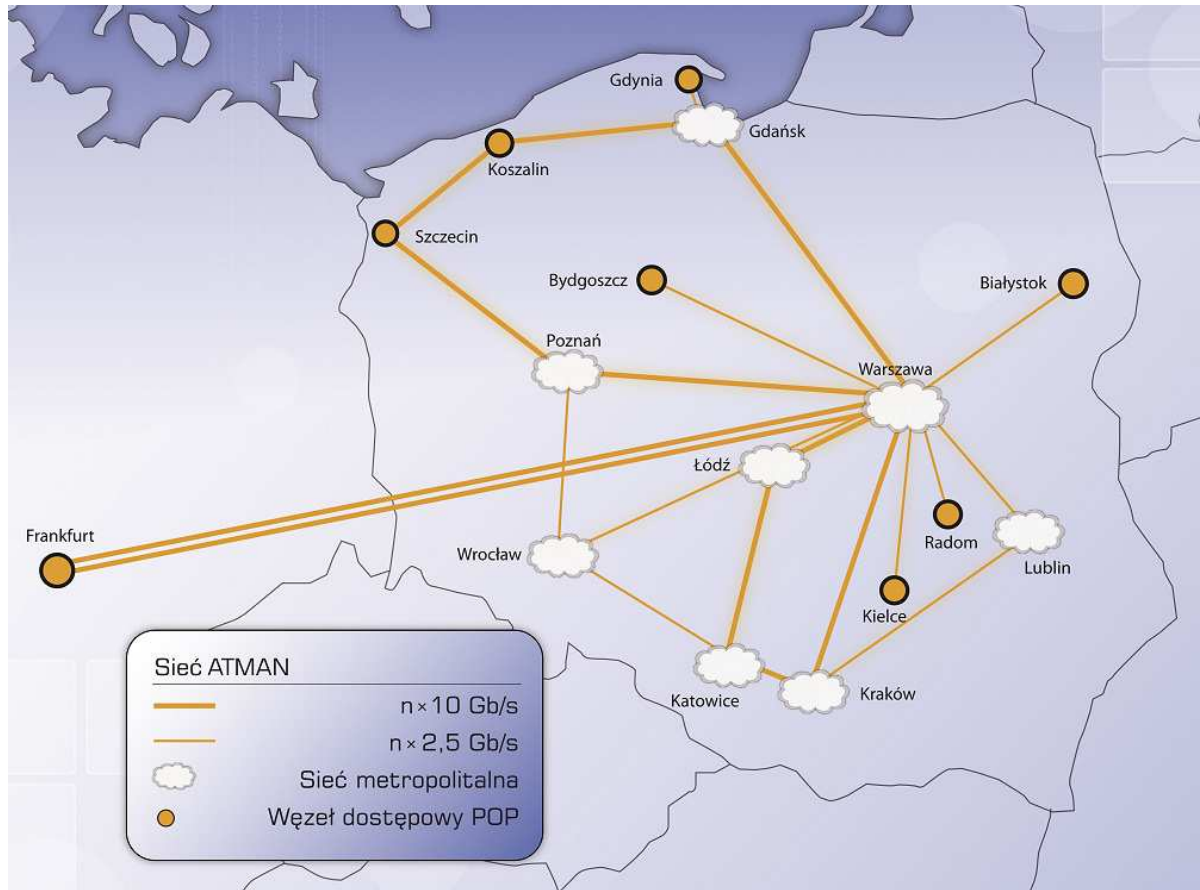
Kontynuowaliśmy inwestycje w infrastrukturę telekomunikacyjną:

- zbudowaliśmy własne sieci światłowodowe w 5 miastach (inwestycje w 2 kolejnych są w toku); uprzednio ATM posiadał tylko rozbudowaną sieć światłowodową w Warszawie;
- kupując bądź dzierżawiąc łącza zbudowaliśmy dwie pętle światłowodowe (północną i południową – patrz mapka poniżej), łączące nasze węzły w kraju, o łącznej długości ponad 2000 kilometrów;

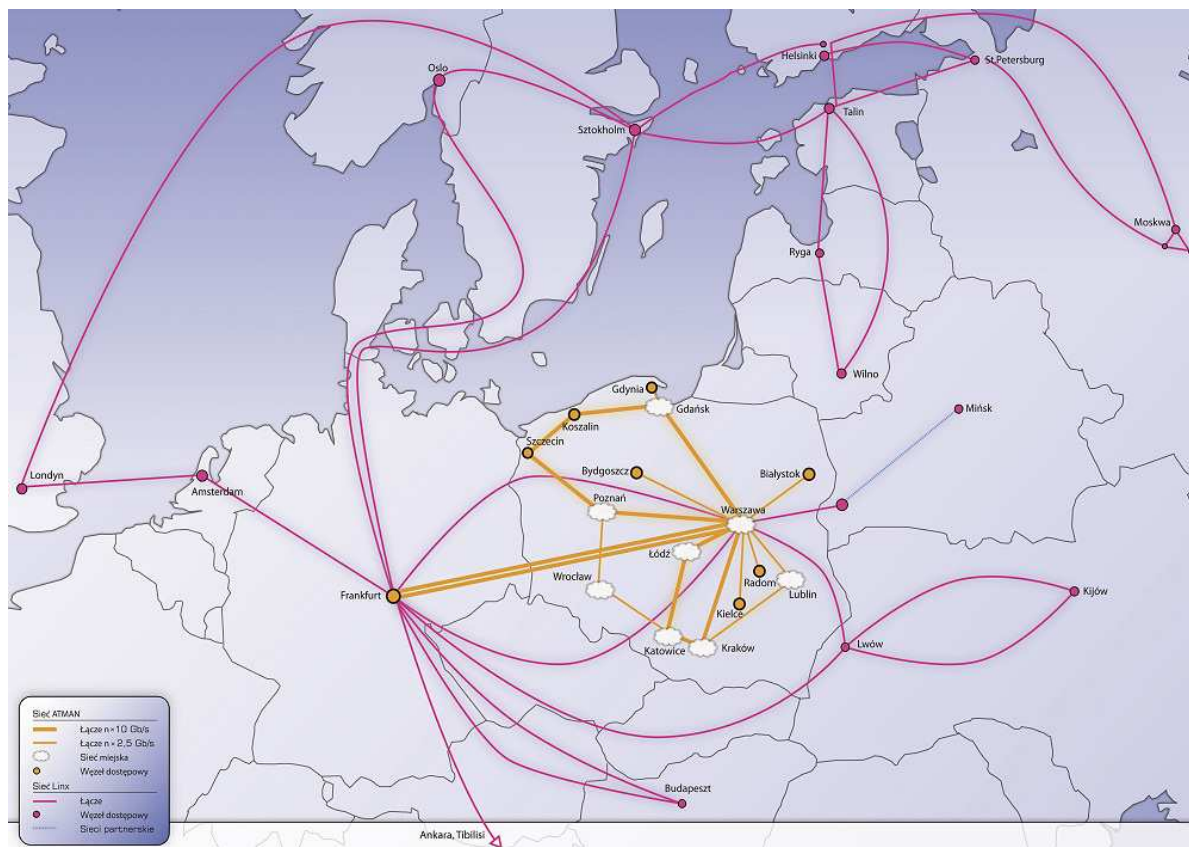
- pozyskaliśmy łącze 2×10 Gb/s do Frankfurtu;
- zmodernizowaliśmy naszą sieć szkieletową do przepływności 10 Gb/s w oparciu o technologie DWDM i MPLS;
- dzięki inwestycji w Linx Telecommunications korzystamy z sieci o zasięgu od Londynu po Moskwę i od Helsinek po Tbilisi.

Wynikiem tych inwestycji jest podwojenie długości posiadanych traktów światłowodowych w miastach i zbudowanie sieci międzymiastowej dającej szansę wysunięcia się na pozycję lidera wymiany ruchu internetowego w Polsce.

Schemat sieci ATMAN



Schemat połączonych sieci ATMAN i Linx



1.2 Nowatorskie produkty i usługi

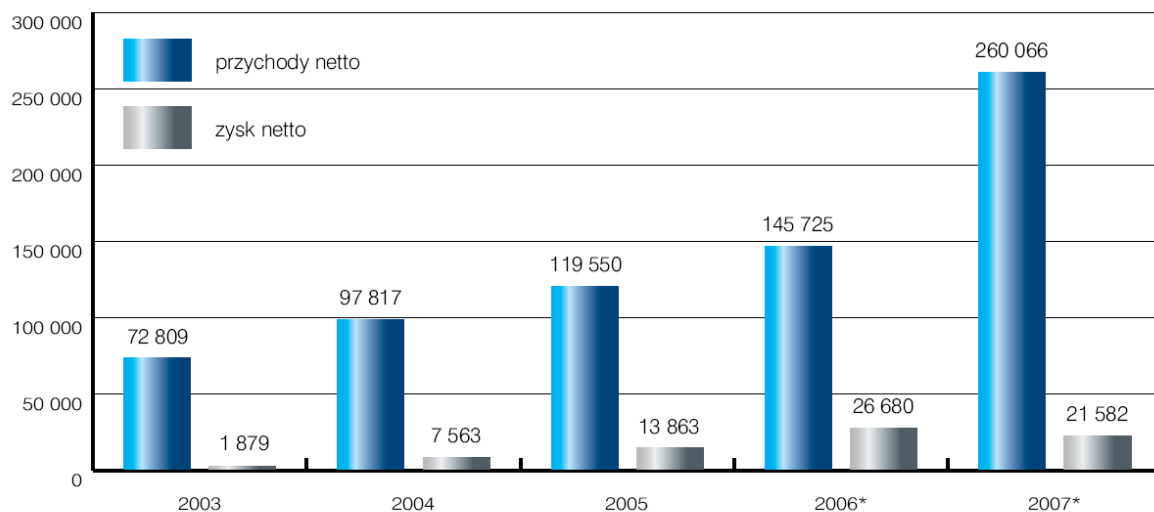
Zgodnie z ogłoszoną na lata 2006-2007 strategią, aby zapewnić szanse jeszcze bardziej dynamicznego wzrostu w średnim okresie, rozpoczęliśmy program *corporate venturing* – inwestowania w spółki stawiające sobie za cel wytworzenie produktów i usług o wysokim poziomie innowacyjności, które nie były wcześniej oferowane i co do których występowała często konieczność wykreowania nowych rynków. Naturalną właściwością tej dziedziny działalności jest wyższy poziom ryzyka. Niektóre z rozpoczętych projektów odnoszą pierwsze sukcesy na rynku, ale należy także przyznać, że większość napotkała na trudności w szybkim rozwoju i znalezieniu akceptacji rynku, co skutkuje opóźnieniami w stosunku do pierwotnych planów. Projekty te są prowadzone w ten sposób, aby nie obciążały znacząco bilansu Grupy, co udaje się we wszystkich projektach z wykluczeniem projektu płatności mobilnych, który wymaga osobnego omówienia.

Projekt płatności mobilnych jest realizowany przez dwie spółki grupy kapitałowej: mPay International Sp. z o.o i mPay S.A. System mPay został komercyjnie wdrożony i od ponad roku działa na terenie Polski – można między innymi za jego pomocą dokonywać płatności za parkowanie samochodów w Warszawie. Zastosowane rozwiązanie, chronione zgłoszeniami patentowymi w 58 krajach, jest znakomicie oceniane od strony technologicznej zarówno w Polsce, jak i na arenie międzynarodowej, czego dowodem są przyznawane nagrody i wyróżnienia. System jest intensywnie rozwijany, trwają prace nad przekuciem sukcesu technologicznego w sukces komercyjny. Spółki obecnie są w fazie pozyskiwania inwestora strategicznego, który zapewne pomoże w tej transformacji i zapewni sfinansowanie kolejnego etapu wzrostu.

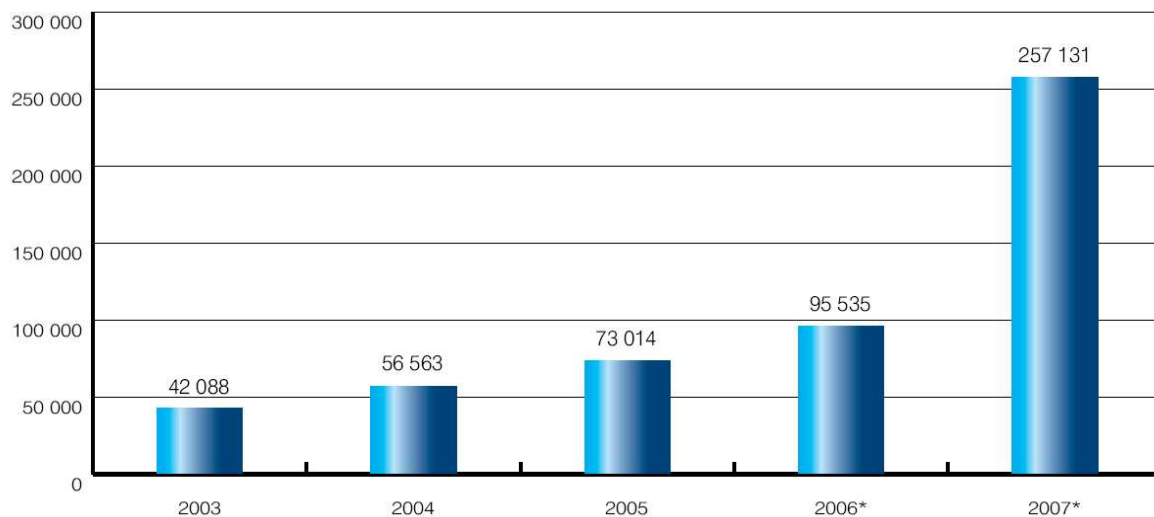
1.3 Ocena strategii 2006-2007 poprzez wyniki Grupy

Skutkiem połączenia dynamicznego wzrostu tradycyjnych dziedzin działalności z bezpiecznym podejściem do inwestowania w nowe produkty jest stabilny wzrost aktywów i zysków Grupy, co jest zilustrowane na poniższych diagramach. Udało się uzyskać bezprecedensowy w historii ATM wzrost przychodów i wartości posiadanych aktywów.

Przychody i zyski grupy ATM S.A. w latach 2003-2007 w tys. zł



Kapitały własne grupy ATM S.A. w latach 2003-2007 w tys. zł



*) dane skonsolidowane

2 Kierunki Rozwoju w latach 2008-2009

2.1 Nastawienie na zwiększenie efektywności i inwestycje niezależne od koniunktury

Okres intensywnego inwestowania w nowe przedsięwzięcia innowacyjne oraz w udziały w innych spółkach został zakończony. Obecna strategia – choć całkowicie nie wyklucza szczególnie atrakcyjnych finansowo przedsięwzięć o dużej skali innowacyjności oraz przejęć spółek dobrze pasujących do grupy kapitałowej ATM – jest nastawiona na wykorzystanie już zbudowanego potencjału oraz komercjalizację wytworzonych innowacyjnych produktów i usług. Celem nadrzędnym staje się dalsze podnoszenie efektywności działania zarówno ATM S.A., jak i całej grupy kapitałowej.

Zamierzeniem Zarządu jest:

- ukierunkowanie inwestycji na te obszary działalności, które gwarantują najwyższą zyskowość;
- wprowadzenie takich zmian w wewnętrznej organizacji, które przyczynią się do koncentracji na produktach o najwyższej rentowności,
- pobudzanie współpracy w ramach Grupy, zmierzającej do maksymalizacji efektu synergii wynikającego ze wspólnych przedsięwzięć rynkowych,
- inwestowanie w infrastrukturę potrzebną do świadczenia usług, które są w najmniejszym stopniu podatne na wahania koniunktury – (infrastrukturę światłowodową i centra danych).

2.2 Umocnienie pozycji rynkowej i większa przewidywalność przychodów i zysków

Zarząd ATM S.A. podtrzymuje nastawienie na rozwój i świadczenie usług telekomunikacyjnych oraz usług o wysokiej wartości dodanej, związanych z telekomunikacją. Usługi telekomunikacyjne świadczone w oparciu o solidną i unikatową infrastrukturę, jaką są trakty światłowodowe i centra danych, charakteryzują się przewidywalnością przychodów i zysków, dużą dynamiką wzrostu i dają niekwestionowaną przewagę konkurencyjną. W szczególności do usług tego typu należą kolokacja i hosting.

W obszarze integracji systemów teleinformatycznych będziemy kontynuować rozwój sprzedaży najbardziej rentownych rozwiązań, ze szczególnym uwzględnieniem usług generujących wartość dodaną do telekomunikacji.

Innym priorytetowym kierunkiem rozwoju jest rozwój oprogramowania własnego na potrzeby biznesu i instytucji publicznych. Świadczenie usług związanych z aplikacjami biznesowymi będącymi podstawą działalności operacyjnej klientów znakomicie umacniają pozycję Grupy na rynku, stabilizuje przychody i podnosi wysokość uzyskiwanej marży.

Grupa oferuje i rozwija między innymi następujące produkty software'owe:

- Atmosfera (ATM) – rodzina systemów wspierania procesów biznesowych;
- ATM InteractiveTV (ATM) – system składowania i sieciowej dystrybucji materiałów multimedialnych;
- ATM BCP (ATM) – system wspierający tworzenie i utrzymanie planów ciągłości działania;
- ATM SMaCS (ATM) – system zarządzania usługami w sieciach IP i ich rozliczania;
- Proton (Sputnik Software) – system elektronicznego obiegu dokumentów;
- Nowoczesny Urząd (Sputnik Software) – pakiet wspierający pracę urzędów jednostek samorządu terytorialnego;
- Medicus On-line (Impulsy) – zbudowany zgodnie z najnowszymi trendami aplikacyjnymi system do zarządzania usługami medycznymi szpitali i przychodni, zarówno prywatnych jak i publicznych.

Produkty te w większości zostały pozyskane lub wytworzone w latach 2006-2007. Zamierzamy je nadal rozwijać i uczynić podstawą portfolio Grupy.

2.3 Kontynuacja inwestowania w infrastrukturę telekomunikacyjną

W celu zwiększenia przychodów z wysokorentownych usług telekomunikacyjnych, Zarząd zamierza kontynuować inwestowanie w wytwarzanie wartościowych zasobów, służących do świadczenia usług telekomunikacyjnych, w skład których wchodzi:

- sieci światłowodowe, głównie miejskie;
- nowoczesna, wysokoprzepustowa infrastruktura transmisyjna;
- centra danych;
- platformy technologiczne do świadczenia usług dodanych, np. sieciowej dystrybucji materiałów multimedialnych.

2.4 Prace badawcze i rozwojowe oraz wdrażanie nowych produktów

Grupa kapitałowa ATM posiada prawa własności intelektualnej do dziesięciu zgłoszeń patentowych będących wynikiem prac prowadzonych w ATM i w spółkach zależnych. Obecnie następuje przeorientowanie potencjału badawczo-rozwojowego firmy z poszukiwania nowatorskich rozwiązań w stronę udoskonalania i komercjalizacji już wytworzonych produktów i usług. Efekty wdrażania niektórych spośród tych produktów już przynoszą znaczące przychody i zyski. Celem ATM S.A. jest uzyskanie tego efektu z większości podjętych innowacyjnych przedsięwzięć. Intensyfikacji tego dążenia będzie służyła specjalna spółka Centrum Badawczo Rozwojowe ATM-Lab, w ramach której będzie prowadzona większość prac rozwojowych i wdrożeniowych.

Podobna strategia ma zastosowanie do spółek grupy kapitałowej, wprowadzających na rynek nowatorskie produkty i usługi. Następuje pełna koncentracja na procesie ich komercjalizacji.

2.5 Centrum Innowacji ATM – połączenie kluczowego biznesu i innowacji

W tym wieloletnim programie inwestycyjnym naszym głównym celem jest stworzenie bazy dla dalszego dynamicznego rozwoju firmy w zakresie świadczenia wysokorentownych usług teleinformatycznych poprzez:

- budowę nowoczesnych centrów danych o powierzchni do 10 000 m² oraz budynków biurowych o wysokim poziomie wyposażenia technicznego o powierzchni do 30 000 m²;
- dalszą rozbudowę infrastruktury telekomunikacyjnej stwarzającej wyjątkowo dogodne warunki telekomunikacyjne dla firm prowadzących działalność w Centrum;
- kontynuacja programu *corporate venturing* mającego na celu przyciągnięcie do Centrum Innowacji najbardziej innowacyjnych firm i inicjatyw, które w Centrum dostaną odpowiednie wsparcie infrastrukturalne i merytoryczne (kapitał i zasoby materialne, organizacyjno-prawno-finansowe *know-how*, potencjał inżynierski i zasoby techniczne);
- stworzenie dogodnych warunków finansowych dla firm prowadzących działalność na terenie Centrum Innowacji poprzez możliwość uzyskiwania zwolnień podatkowych (zgodnie z rozporządzeniem Rady Ministrów z listopada 2007 r. teren Centrum Innowacji został włączony jako Kompleks Grochowska Podstrefy Warszawa do Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej).

Centrum Innowacji ATM to miejsce, gdzie będą realizowane usługi o kluczowym znaczeniu dla rozwoju firmy takie jak kolokacja, hosting, centra danych główne i zapasowe, centra podtrzymania biznesu, wynajem technicznie przygotowanej powierzchni wybranym firmom technologicznym.

Zamierzamy skupić w jednym miejscu potencjał intelektualny i wykonawczy dla wytworzenia efektu synergii i pobudzenia kreatywności.

Centrum Innowacji ATM będzie budowane etapowo. W pierwszej kolejności, w roku 2009, przewidywane jest uruchomienie serwerowni o powierzchni 2000 m², co już umożliwi potrojenie aktualnych przychodów z tej kategorii usług telekomunikacyjnych.

3 Podsumowanie i komentarz Zarządu

Grupa kapitałowa ATM posiada aktywa o wielkiej wartości:

- znakomicie rozwijające się, dochodowe spółki;
- sprawną infrastrukturę telekomunikacyjną (światłowody i serwerownie);
- olbrzymi potencjał w innowacyjnych przedsięwzięciach;
- możliwość wielokrotnego zwiększenia najbardziej dochodowej i stabilnej części działalności, jaką są usługi wykonywane obecnie w Centrum Telekomunikacyjnym ATMAN Grochowska, a będą wykonywane w Centrum Innowacji ATM.

Z przykrością musimy stwierdzić fakt, że aktualna wycena giełdowa ATM jest znacznie niższa od realnej wartości rynkowej posiadanych przez Spółkę aktywów, nawet ograniczając się tylko do aktywów łatwych do wyceny, takich jak: trakty światłowodowe, instalacje telekomunikacyjne i wyposażone serwerownie. Jednocześnie zadłużenie Spółki jest znikome, a działalność operacyjna co roku przynosi Spółce i akcjonariuszom znaczące zyski. Przy dynamicznie rosnących przychodach Spółka w ciągu ostatnich 3 lat wypracowała 62,1 mln zł zysku netto i wypłaciła akcjonariuszom 51,4 mln zł dywidendy.

W latach 2006-2007 położyliśmy fundamenty pod firmę liczącą się technologicznie i mającą duży potencjał rynkowy. Celem Zarządu jest wykorzystanie tego potencjału dla dalszego wzrostu przychodów i zysków. Nawet czasowa dekoniunktura na rynkach finansowych lub na rynku teleinformatycznym może ten proces tylko nieco spowolnić, ale nie zatrzymać.

Dotychczasowe wyniki Spółki potwierdziły słuszność przyjętych kierunków rozwoju, więc Zarząd przewiduje dalszą realizację strategii, która jest innowacyjna w sferze oferowanych produktów i usług, ale bardzo konserwatywna w sferze polityki finansowej, nastawionej na stabilny rozwój i wysoką zyskowność prowadzonej działalności. Elementem naszej strategii jest także dzielenie się z akcjonariuszami dużą częścią zysków, skoro nie są w stanie osiągać zysków ze wzrostu ceny akcji, głównie z powodu czynników koniunkturalnych, na które Zarząd nie ma wpływu.