

---

# Kierunki rozwoju grupy kapitałowej ATM S.A. na lata 2010–2011

---

Warszawa, kwiecień 2010 r.

## 1 Wprowadzenie

Niniejszy dokument przedstawia strategiczne kierunki rozwoju grupy kapitałowej ATM S.A. (GK ATM) na lata 2010–2011. Przypominamy w nim podstawowe założenia strategii z lat 2008–2009 i wyniki jej realizacji. Podsumowujemy także zmiany organizacyjne, które zostały dokonane w roku 2009, a które były przygotowaniem do dalszego rozwoju GK ATM w latach 2010–2011. Prezentujemy główne cele i metody prowadzące do wzrostu pozycji rynkowej spółek naszej grupy kapitałowej w następnych dwóch latach w głównych segmentach naszej działalności: usług telekomunikacyjnych i usług integracji systemowej.

## 2 Podstawowe założenia strategii z lat 2008–2009

Pomimo słabszej koniunktury gospodarczej w ostatnim okresie, w ocenie Zarządu udało się z sukcesem zrealizować strategię rozwoju na lata 2008–2009. Jej podstawowym kierunkiem było połączenie innowacyjności w sferze oferowanych produktów i usług z konserwatywnym podejściem do oceny finansowej efektów i perspektyw rozwoju prowadzonej działalności. Strategia ta realizowana była poprzez kierowanie nakładów inwestycyjnych i przywiązanie szczególnej uwagi do rozwoju tych dziedzin działalności, które przynosiły największe efekty i korzyści finansowe GK ATM.

Najbardziej rentownym obszarem aktywności Grupy, charakteryzującym się największą przewidywalnością i stabilnością osiąganych przychodów i zysków, była działalność telekomunikacyjna prowadzona pod marką **ATMAN**. Strategia z lat 2008–2009 zakładała istotne umocnienie pozycji rynkowej ATM S.A. w zakresie wybranych rodzajów usług telekomunikacyjnych dla biznesu (usługi centrów danych, szerokopasmowego dostępu do Internetu i transmisji danych w oparciu o własne sieci światłowodowe). Strategia zakładała także przygotowanie kolejnych inwestycji w infrastrukturę telekomunikacyjną, które umożliwią szybki wzrost przychodów i zysków z tej działalności w kolejnych latach działalności ATM S.A.

W dziedzinie integracji systemowej strategia polegała na umocnieniu pozycji rynkowej poprzez zacieśnienie współpracy ze światowymi liderami technologii (szczególnie z Cisco Systems) oraz oferowanie unikatowych, autorskich rozwiązań dla wybranych sektorów gospodarki w oparciu o własne oprogramowanie.

Od strony organizacyjnej strategia zakładała wprowadzenie takich zmian w wewnętrznej organizacji, które przyczynią się do koncentracji na produktach o najwyższej rentowności oraz pobudzenie współpracy w ramach Grupy, mające na celu podejmowanie wspólnych przedsięwzięć rynkowych.

Jednocześnie zakładała wycofanie się z tych rodzajów działalności, które nie przynosiły zakładanych rezultatów lub które nie były zgodne z preferowanymi kierunkami rozwoju Grupy.

### 3 Wyniki realizacji strategii z lat 2008–2009

Rok 2009 zamknął się dla grupy kapitałowej ATM S.A. dobrze pomimo trudnego otoczenia makroekonomicznego i niezbyt udanego IV kwartału w dziedzinie integracji systemowej. Skonsolidowane wyniki grupy wzrosły: przychody o 6%, zaś zysk netto o 21%.

#### 3.1 Działalność telekomunikacyjna

W roku 2009 nastąpiło zwiększenie sprzedaży usług telekomunikacyjnych, które wyraziło się wzrostem przychodów o 24%, podobnym wzrostem marży ze sprzedaży i 44% wzrostem zysku operacyjnego. Te wzrosty stanowią efekt słusznych decyzji dotyczących strategii wyznaczonej w poprzednich okresach i sukcesów w jej realizacji.

Koncentracja na inwestycjach w rozwój infrastruktury telekomunikacyjnej w latach 2007–2009 umożliwia Grupie utrzymanie wysokiej dynamiki wzrostu nawet wobec niesprzyjających warunków zewnętrznych. Podstawą tego sukcesu była stała rozbudowa infrastruktury telekomunikacyjnej. Dostępna powierzchnia netto (bezpośrednio przeznaczona do wykorzystania przez klientów) w naszych centrach danych wzrosła w latach 2008–2009 z około 760 m<sup>2</sup> do niemal 2000 m<sup>2</sup>. Łączna długość tras w miejskich sieciach światłowodowych wzrosła do około 700 km w ośmiu spośród największych miast Polski. Sieć szkieletowa ATMAN aktualnie działa w oparciu o 4500 km krajowych łączy, z których znaczna część bazuje na własnych lub dzierżawionych światłowodach, i 4400 km łączy międzynarodowych.

Usługi telekomunikacyjne w ramach Grupy świadczy także holenderska spółka Linx Telecommunications BV (Linxtelecom), w której ATM od 2007 roku ma udział mniejszościowy (obecnie 21,33%). Linxtelecom jest liderem regionalnym (Europa Środkowo-Wschodnia) w zakresie szerokopasmowej transmisji danych, oferującym głównie usługi hurtowego dostępu do zasobów światowego Internetu i kolokacji w swoich własnych centrach danych. Linxtelecom posiada centra danych w Estonii i Rosji. W wielu aspektach strategia Linxtelecom w zakresie rozwoju usług telekomunikacyjnych jest zbieżna ze strategią ATM. W ostatnich dwóch latach strategia Linxtelecom zakładała umocnienie pozycji na rynku w zakresie szerokopasmowej transmisji danych (w tym poprzez pozyskanie nowych międzynarodowych tras światłowodowych), ale przede wszystkim poprzez rozwój centrów danych. Linxtelecom z powodzeniem zrealizował swoją strategię, jednocześnie dbając o przygotowanie inwestycji, które dają nowe możliwości wzrostu w następnych latach. Największe inwestycje w zakresie centrów danych to rozbudowa obecnego największego centrum danych w Moskwie o możliwości dodatkowego zasilania i przygotowanie dwóch nowych centrów danych: dużego centrum danych w Petersburgu i mniejszego centrum danych w Warszawie.

#### 3.2 Działalność integracyjna

Działalność w zakresie integracji systemowej jest bardziej podatna na koniunkturę gospodarczą niż działalność telekomunikacyjna. Naturalnym sposobem zabezpieczenia się przeciw wpływom złej koniunktury i zwiększenia przewidywalności wyników finansowych są umowy na projekty wieloletnie, których wkład w wyniki Grupy w zakresie działalności integracyjnej nie był w minionych latach znaczący. Sytuacja ta miała bezpośredni wpływ na wyniki roku 2009, który mimo bardzo dobrej pierwszej połowy roku nie przyniósł oczekiwanych rezultatów. Przychody ze sprzedaży w roku 2009 spadły o 2% w stosunku do roku poprzedniego, marża ze sprzedaży o 12%, a zysk operacyjny o 26%.

Jednakże oceniając realizację założeń w zakresie integracji systemowej na lata 2008–2009 warto podkreślić, że w ciągu ostatniego roku zostały dokonane znaczące zmiany organizacyjne, które mają realną szansę pozytywnie przełożyć się na rozwój Grupy w kolejnych latach. Do najważniejszych zmian

należy zaliczyć: wydzielenie działalności integracyjnej z ATM S.A. do osobnych spółek oraz nakłady inwestycyjne na rozwój własnego oprogramowania w wyspecjalizowanych spółkach.

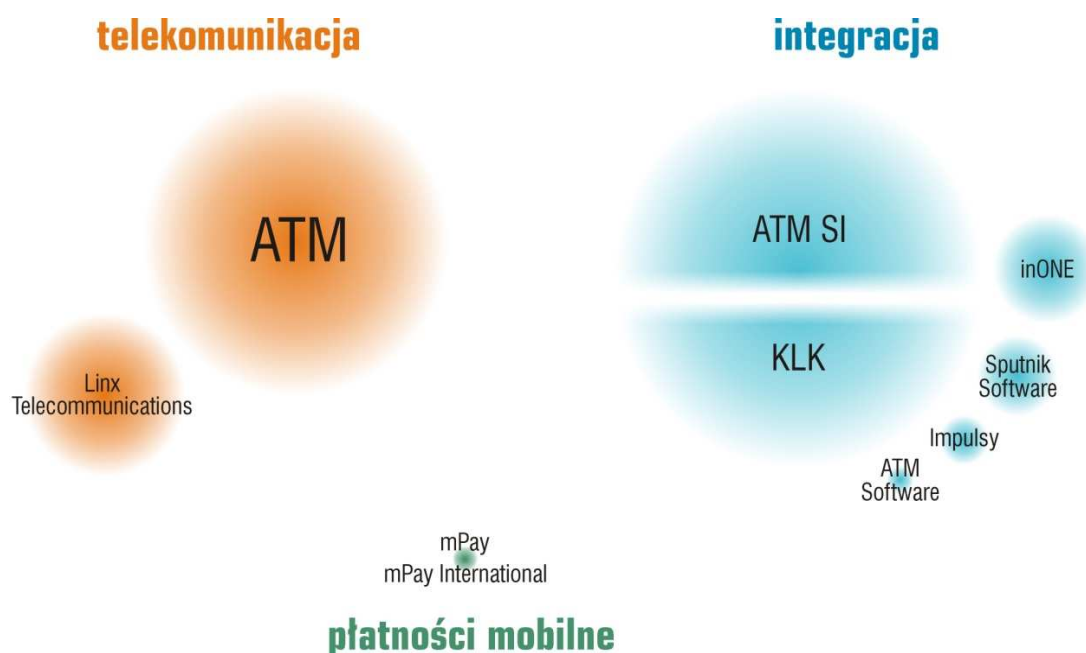
Z początkiem drugiego kwartału 2009 roku spółka ATM Systemy Informatyczne (ATM SI) — uprzednio Pion Usług Integracyjnych w ramach ATM S.A. — rozpoczęła samodzielny byt. Została jednym z wiodących partnerów Cisco Systems w Polsce. Oferowała też rozwiązania oparte na własnym oprogramowaniu:

- **SMaCS** — platforma zarządzania usługami dodanymi w sieciach IP, przeznaczona dla operatorów telekomunikacyjnych,
- **Atmeus** — system zarządzania planami ciągłości działania, adresowany do instytucji finansowych,

które zyskały uznanie klientów, owocujące kolejnymi wdrożeniami.

W końcu roku 2009 w zakresie działalności integracyjnej udało się pozyskać znaczące zamówienia na lata 2010–2011, z czego największym jest projekt OST 112, czyli budowa, wdrożenie i utrzymanie „Ogólnopolskiej Sieci Teleinformatycznej na potrzeby obsługi numeru alarmowego 112”. Był to największy kontrakt IT w sektorze publicznym w 2009 roku. Jest to także największy kontrakt w historii firmy ATM, który, poza stabilizacją przychodów w latach 2010–2011, ze względu na swoją skalę oznacza wejście Grupy w zakresie działalności integracyjnej do grona czołowych firm w Polsce.

Równie dobrze radziły sobie pozostałe spółki działające w sektorze integracji systemowej, chociaż nie wszystkim udało się uzyskać zadawalające wyniki finansowe w trudnym roku 2009. Działalność integracyjną prowadzi sześć spółek Grupy. Największą (poza ATM SI) jest KLK, specjalizująca się w budowie i wyposażaniu centrów danych oraz w systemach gwarantowanego zasilania. Wykonuje także inne wdrożenia z zakresu integracji systemowej. ATM Software to spółka specjalizująca się w oferowaniu autorskich rozwiązań umożliwiających realizację innowacyjnych przedsięwzięć multimedialnych w Internecie. Oferuje m.in. aplikacje i usługi związane ze składowaniem, dystrybucją i prezentacją multimedialnych treści. Outsourcing IT i wirtualizacja — ogólnie optymalizacja procesów IT — to obszary specjalizacji spółki inONE. Spółka Sputnik Software specjalizuje się w aplikacjach dla administracji publicznej, zaś spółka Impulsy — w informatyce medycznej. Poniższy diagram ilustruje strukturę Grupy według stanu na koniec roku 2009.



Zgodnie z założeniami co do porządkowania struktury organizacyjnej Grupy, w roku 2009 ATM S.A. zakończyła lub wycofała się z inwestycji w obszarach, które nie są zgodne z kierunkami rozwoju Grupy.

ATM S.A. sprzedała swoje udziały w spółce Cineman — wspólnym przedsięwzięciu z Monolith Films. Cineman wykorzystywał technologię multimedialną rozwijaną aktualnie przez ATM Software. Obecnie technologia ta spotyka się z dużym zainteresowaniem firm oraz koncernów medialnych, popartym wieloma komercyjnymi wdrożeniami. W ocenie Zarządu posiadanie udziałów kapitałowych w podmiocie będącym bezpośrednią konkurencją do obecnych i potencjalnych klientów Grupy stanowiło barierę dla kolejnych komercyjnych wdrożeń autorskiej platformy.

Serwis internetowy iloggo przyniósł Grupie doświadczenie w technikach obsługi indywidualnych użytkowników i w technologii serwisów społecznościowych (Web 2.0), jednak oba te kierunki zostały uznane za kierunki, w których Grupa będzie utrzymywać kompetencje i wspierać wyspecjalizowane firmy od strony technologii, natomiast nie będzie świadczyć usług bezpośrednio skierowanych do klienta końcowego. W związku z powyższym została podjęta decyzja o likwidacji spółki.

Zlikwidowana została także spółka Recorder, której działalność miała polegać na „impulsowej” sprzedaży utworów muzycznych w trybie „słyszę — kupuję” przy wykorzystaniu technologii związanej z telefonią komórkową.

### **3.3 Działalność w zakresie płatności mobilnych**

Na powstającym rynku płatności mobilnych Grupa ATM jest obecna poprzez działalność spółki mPay S.A., która wdrożyła i upowszechnia innowacyjny system płatności mobilnych, będąc pionierem tego typu rozwiązań w Polsce. W tym obszarze Grupa osiągnęła w 2009 r. wyniki finansowe lepsze niż w analogicznych okresach w przeszłości, lecz przychody ze sprzedaży nadal pozostawały zdecydowanie poniżej kosztów prowadzenia działalności. Niemniej należy zauważyć, że usługi świadczone przez mPay S.A., w szczególności uiszczanie za pomocą telefonu komórkowego opłat parkingowych i opłat za przejazdy komunikacją miejską, zdobywają popularność i kolejne miasta w Polsce decydują się na proponowane przez spółkę mPay rozwiązanie. Bardzo istotnym wydarzeniem IV kwartału 2009 r. była decyzja Zarządów największych operatorów telefonii komórkowej (Plus, Era, Orange i Play) o podjęciu wspólnych działań mających na celu komercyjne uruchomienie płatności mobilnych pod wspólnym znakiem towarowym „Płać komórką”. mPay S.A. jest pierwszym i obecnie jedynym podmiotem oferującym platformę technologiczną wykorzystywaną do realizacji usługi „Płać komórką”.

W IV kwartale 2009 roku z powodzeniem przeprowadzono restrukturyzację firmy mPay, zmierzającą do istotnego ograniczenia kosztów stałych i jak najszybszego zbilansowania przychodów z kosztami.

## **4 Strategia przyspieszonego wzrostu w latach 2010–2011**

Działalność Grupy będzie się koncentrowała nadal w dwóch głównych obszarach: świadczenia usług telekomunikacyjnych oraz integracji systemowej. Zrealizowanie strategii z lat ubiegłych w obu tych obszarach umożliwiło wypracowanie mocnej pozycji do szybkiego wzrostu w latach 2010–2011. Ze względu na rosnący popyt w zakresie wybranych usług telekomunikacyjnych i realizację strategii umożliwiającej zaspokajania tego popytu, zakładany jest szybki wzrost w zakresie działalności telekomunikacyjnej. Mniej oczekiwanym i bezprecedensowym sukcesem Grupy jest zapewnienie stabilnego i przewidywalnego wzrostu w zakresie działalności integracyjnej na dwa kolejne lata głównie dzięki wygraniu w 2009 roku przetargu na realizację kontraktu OST 112. Oba te efekty łącznie przyczynią się do przyspieszonego wzrostu Grupy w latach 2010–2011.

Trzeci obszar działalności — usługi w zakresie płatności mobilnych — który w poprzednich latach przynosił znaczne straty, dzięki efektowi ograniczenia kosztów w końcu roku 2009 oraz oczekiwanemu wzrostowi przychodów tylko nieznacznie obciąży wynik roku 2010, a w latach następnych ma duże szanse na partycypację w tworzeniu zysku skonsolidowanego Grupy ATM.

## 4.1 Strategiczne kierunki rozwoju w zakresie działalności telekomunikacyjnej

### 4.1.1 Dostęp do Internetu i szerokopasmowa transmisja danych z wykorzystaniem światłowodów

ATM S.A., świadcząc usługi telekomunikacyjne pod marką ATMAN, w najbliższych latach będzie dążyła do utrzymania i wzmocnienia pozycji w obszarze dostawców Internetu i usług transmisji danych dla klienta instytucjonalnego.

Na rynku detalicznym ATMAN będzie koncentrował się na usługach dla przedsiębiorstw i instytucji, dążąc w latach 2010–2011 do istotnego poszerzenia portfela klientów. Usługi świadczone będą w oparciu o posiadane miejskie i krajowe sieci światłowodowe oraz w oparciu o już posiadane i rozbudowywane łącza bezprzewodowe.

Również na rynku hurtowym ATMAN będzie dążył do utrzymania i wzmocnienia swojej pozycji. Bazą dla usług tego typu będzie sieć dwunastu węzłów dostępowych AC-X gromadzących operatorów lokalnych oraz rozbudowane połączenia międzynarodowe — trzech dostawców tranzytowych Tier-1 i udział ATM S.A. w trzech europejskich węzłach wymiany ruchu we Frankfurcie, Amsterdamie i Londynie (Spółka jest obecnie jedynym polskim operatorem obecnym we wszystkich tych węzłach). Ważnym elementem działalności ATM S.A. będzie w dalszym ciągu oferowanie dzierżawy włókien światłowodowych.

#### *Przewidywany rozwój rynku*

Obserwujemy następujące czynniki wzrostu zapotrzebowania na łącza szerokopasmowe:

- Wzrost zapotrzebowania na łącza światłowodowe wynikający ze wzrostu popytu firm na szerokopasmowe łącza transmisji danych oraz z kolejnych zmian technologicznych w Internecie, prowadzących do skokowego wzrostu zapotrzebowania na pasmo (w ostatnim czasie np. bardzo szybko rosnąca popularność filmów HD w sieci). ATM S.A. będzie kontynuować inwestycje zarówno w rozbudowę sieci światłowodowych, jak i w infrastrukturę aktywną (wymiana głównych routerów).
- Stopniowy wzrost zapotrzebowania przedsiębiorstw na łącza internetowe o wyższej przepustowości niż oferuje technologia DSL i wyższej jakości oraz niezawodności niż usługi rynku masowego. Poza inwestycjami w sieci światłowodowe planowana jest budowa nowych węzłów radiowych wykorzystujących technologię LMDS. Łącza te pozwolą zaspokoić potrzeby mniejszych odbiorców i zasadniczo poszerzyć liczbę potencjalnych klientów znajdujących się w zasięgu sieci ATMAN.
- Wzrost znaczenia węzłów międzyoperatorskich i peeringu (bezpłatnej wymiany ruchu IP) kosztem operatorów tranzytowych — zarówno w połączeniach krajowych, jak i międzynarodowych (dla ATM S.A. obecnie stanowi to około 50% całości ruchu IP). ATM aktywnie uczestniczy w tym procesie, będąc jednym z ważniejszych podmiotów na rynku polskim — w ostatnim czasie Spółka rozpoczęła wprowadzanie nowych usług bazujących na obecności sieci ATMAN w węzłach AMS-IX (Amsterdam), DE-CIX (Frankfurt) i LINX (Londyn).

Średnioroczny poziom inwestycji w obszarze modernizacji sieci i rozbudowy istniejących połączeń światłowodowych oraz przyłączeń nowych klientów w latach 2010–2011 będzie na poziomie zbliżonym do nakładów z 2009 roku.

Główne łącza sieci ATMAN ilustruje poniższy rysunek.



#### 4.1.2 Usługi centrów danych

ATM S.A. jest obecnie wiodącym podmiotem na polskim rynku usług kolokacji i hostingu. Po zakończeniu trwającego obecnie i rozłożonego na najbliższe lata procesu inwestowania we własną infrastrukturę typu data center, ma szansę zdobyć pozycję niekwestionowanego lidera o pozycji zbliżonej do światowych operatorów, funkcjonujących na dojrzałych rynkach zachodnich.



Należący do GK ATM holenderski operator Linx Telecommunications prowadzi działalność o bardzo zbliżonym profilu — między innymi, podobnie jak ATM, inwestuje w nowe centra danych. Zwiększa swoją obecność na największym rynku Europy Środkowo-Wschodniej — w Rosji. Poza centrum danych w Moskwie, jednym z największych eksploatowanych w Rosji, planuje jeszcze w tym roku rozpocząć działalność w budowanym centrum danych w Petersburgu. Posiada poza tym centrum danych w Estonii, które rozbudowuje, a do końca roku zamierza uruchomić centrum danych w Polsce (w Warszawie), dedykowane przede wszystkim dla swoich międzynarodowych klientów.

#### Przewidywany rozwój sytuacji rynkowej

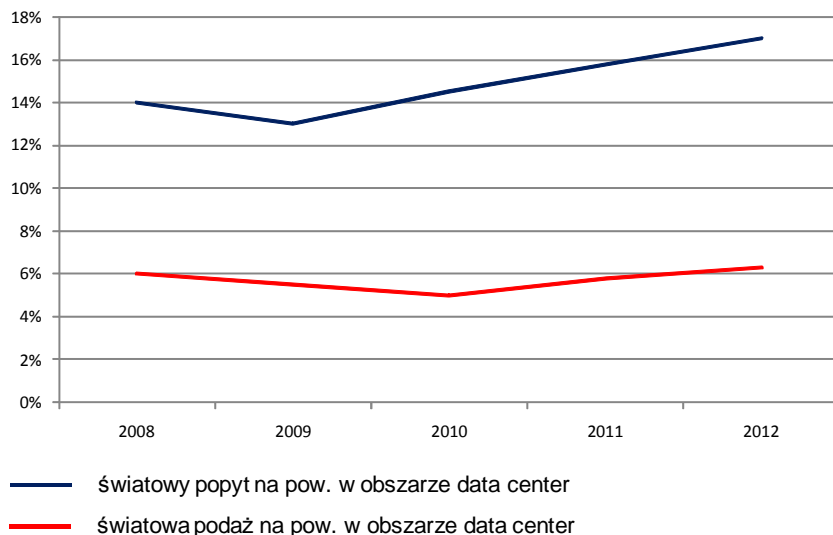
Warto wymienić główne czynniki wzrostu popytu na powierzchnię w centrach danych:

- rozwój outsourcingu (*cloud computing*, poszukiwanie jakości usług);
- generalny wzrost zapotrzebowania (postępująca cyfryzacja i coraz większa ilość przetwarzanych danych);

- nowe trendy i zmiany w stylu życia i konsumpcji (Internet, nowe media, serwisy społecznościowe, wideo jako medium komunikacyjne);
- racjonalizacja inwestycji (optymalizacja kosztów w czasie dekonunktury).

Niektóre firmy analityczne przewidują, że utrzyma się trend światowy pokazany na poniższym rysunku. Wzrost popytu jest tak duży, że podaż nie ma szans zaspokoić rosnących potrzeb w ciągu najbliższych lat.

### **Przyrost popytu i podaży powierzchni w centrach danych**



wg *The Jones Lang LaSalle Data Centre Barometer Survey — September 09 (Tier-1 Research)*

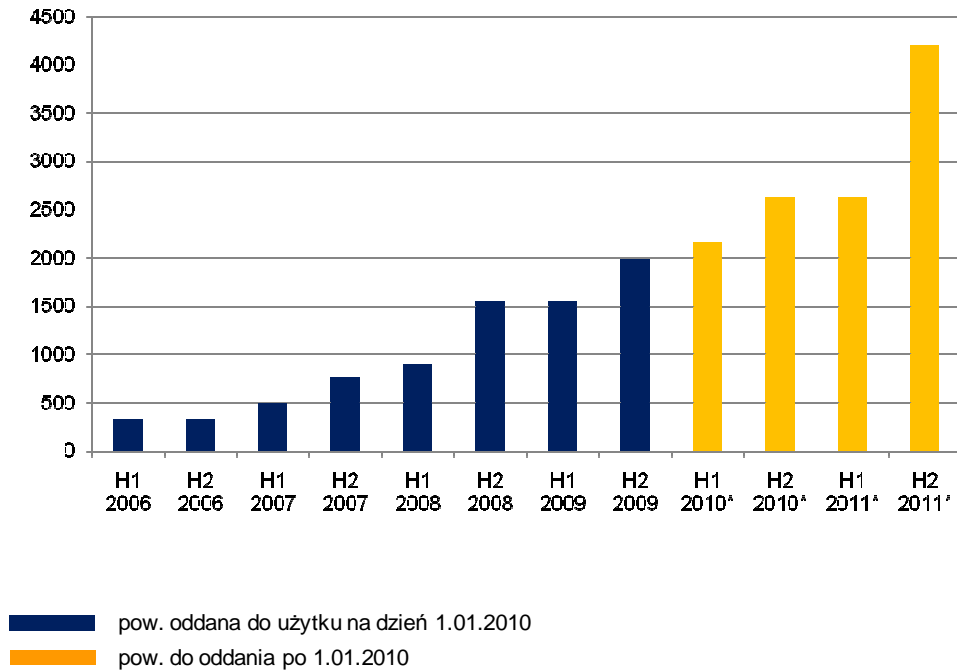
W ocenie Zarządu ATM S.A. obserwujemy wyraźne opóźnienie rozwoju polskiego rynku w stosunku do krajów zachodnich w zakresie wykorzystania profesjonalnych centrów danych, co jeszcze bardziej wpływa na dynamikę wzrostu popytu w naszym kraju. Polski rynek jest obecnie w początkowej fazie rozwoju, a co za tym idzie dysproporcje pomiędzy potrzebami rynku a możliwościami ich zaspokojenia są jeszcze większe niż w innych krajach.

Obserwujemy w Polsce rosnący popyt na usługi związane z centrami danych i trend ten powinien utrzymać się przynajmniej w ciągu najbliższych 2–3 lat. ATM S.A. jest dobrze przygotowana do wykorzystania tej sytuacji rynkowej ze względu na już wykonane, a także przygotowane inwestycje.

### **Prowadzone inwestycje**

Zgodnie z założeniami aktualnej strategii, zakończona sukcesem realizacja planowanych na najbliższe lata projektów inwestycyjnych w obszarze centrów danych pozwoli Spółce osiągnąć pozycję lidera usług kolokacji i hostingu na polskim rynku.

## Oferowana powierzchnia w centrach danych ATM



Do głównych narzędzi realizacji przyjętej strategii rozwoju w obszarze działalności telekomunikacyjnej należy zaliczyć dwa strategiczne projekty inwestycyjne: już uruchomione centrum danych Telehouse.Poland oraz Centrum Innowacji ATM, w którym pierwsza serwerownia zostanie oddana do użytku na początku 2011 r. Inwestycje w centra danych mają korzystną cechę polegającą na tym, że początkowe koszty, np. wynajmu lub budowy budynku pod centrum danych, stanowią niewielki fragment całości kosztów związanych z wyposażeniem tych budynków w potrzebne urządzenia. Budowę centrów danych można zatem prowadzić etapowo, inwestując w drogie oprzyrządowanie i wyposażenie tylko pod już zawarte kontrakty. Udostępniając pierwsze fragmenty powierzchni centrum danych pod usługi kolokacji, pozyskujemy środki na inwestowanie w wyposażenie kolejnych fragmentów centrum — aż do całkowitego wykorzystania powierzchni. Planujemy wykorzystanie całej powierzchni Telehouse.Poland do końca 2011, a Centrum Innowacji ATM do końca 2015 roku. Harmonogram oddawania kolejnych w pełni wyposażonych fragmentów centrów danych będzie zależał od szybkości pozyskiwania klientów. Jest godne podkreślenia, że ten sposób realizacji daje bezpieczeństwo finansowe całej inwestycji.

Dla ilustracji potencjalnego pozytywnego wpływu prowadzonych inwestycji warto podać oszacowanie Zarządu, że w momencie zapełnienia całej dostępnej powierzchni Telhouse.Poland zysk operacyjny ATM S.A. w skali rocznej powinien zostać zwiększony o ok. 17 mln zł. Analogicznie udostępnienie klientom całej powierzchni, która będzie dostępna w Centrum Innowacji ATM powinno zwiększyć zysk operacyjny w skali roku o ponad 50 mln zł. Oczywiście nastąpi to po upływie minimum kilku lat, a warunkiem realizacji obu projektów w całości będzie utrzymujący się popyt, jednakże jest to dobra ilustracja potencjału prowadzonych inwestycji. Gdyby rzeczywisty popyt okazał się mniejszy, zakres inwestycji zostanie ograniczony bez zagrożenia dla bezpieczeństwa finansowego Spółki.

### *Telehouse.Poland*

Pierwszy taki obiekt w Polsce:

- 3700 m<sup>2</sup> powierzchni brutto
- zlokalizowany w centrum biznesowym Warszawy przy ulicy Konstruktorskiej
- dostęp do ponad 100 operatorów lokalnych, ogólnopolskich i międzynarodowych





- doskonały pod względem technologicznym — spełnia wymagania Tier-3 Data Center
- wyposażony etapami zgodnie z rezerwacjami klientów
- przy pełnym zapelnieniu ponad 17 mln zł zysku operacyjnego rocznie
- zakładany szybki zwrot z inwestycji: maksymalnie 4–5 lat
- JUŻ DZIAŁA, trwają instalacje pierwszych klientów!

### *Centrum Innowacji ATM*

Wieloletni projekt inwestycyjny (2010–2015):

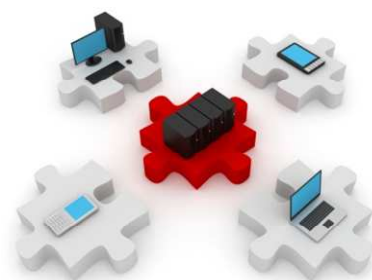
- rozbudowa i wyposażenie w nowoczesną infrastrukturę centrów danych oraz towarzyszących powierzchni biurowych przy ulicy Grochowskiej
- przemyślane etapowanie
- inwestycja w sumie na ponad 320 mln zł, w tym dofinansowanie ze środków unijnych w wysokości 72,3 mln zł
- wykorzystane zostaną najnowsze technologie dotyczące archiwizacji danych oraz wirtualizacji serwerów i budowy energooszczędnych „zielonych” serwerowni
- finansowanie: środki własne i leasing, bez potrzeby istotnego zwiększenia zadłużenia Spółki
- przewidywany wzrost zysku operacyjnego w wyniku realizacji projektu: ponad 50 mln zł rocznie
- zakładany zwrot z każdego etapu inwestycji w ciągu maksimum 5 lat
- pierwsza serwerownia zostanie oddana do użytku na początku 2011 r.

## **4.2 Strategiczne kierunki rozwoju w zakresie działalności integracyjnej**

Integracja systemowa jest podstawowym obszarem działania dwóch większych (ATM Systemy Informatyczne i KLK) oraz czterech mniejszych spółek w grupie kapitałowej ATM (inONE, Sputnik Software, Impulsy i ATM Software).

Strategia na lata 2010–2011 zakłada połączenie dwóch największych spółek ATM SI i KLK w jedną organizację i rozwój pozostałych spółek w oparciu o swój własny potencjał. Strategia dla całej działalności integracyjnej zakłada koncentrację na produktach i usługach przynoszących najlepsze efekty, w szczególności realizowanych w oparciu o własne oprogramowanie i własne autorskie rozwiązania. Jednocześnie planujemy w dużo większym stopniu niż w minionych okresach wykorzystywać możliwości związane z obecnością w grupie kapitałowej i poszukiwać związanych z tym synergii.

Działalność ATM SI i KLK jest na tyle komplementarna, że korzyści z połączenia tych spółek w jedną organizację wydają się oczywiste. Celem połączenia jest utworzenie jednego z największych integratorów w Polsce. Łączne przychody obu spółek w 2010 r. mogą wynieść powyżej 250 mln zł. Taki potencjał umożliwiłby samodzielną realizację nawet największych przedsięwzięć i skuteczne konkutowanie na rynku. Znaczącą pozycję w sektorze telekomunikacyjnym i publicznym połączona spółka ma zapewnioną przez już podpisane kontrakty. Celem strategicznym jest zbudowanie i ugruntowanie w ciągu najbliższych lat obecności także na innych rynkach, np. finansów czy energetyki. Sposobem realizacji takiej strategii będzie w dalszym ciągu współpraca ze światowymi firmami technologicznymi, liderami rynku, w szczególności z firmą Cisco Systems, oraz poprzez rozwijanie własnych rozwiązań dostosowanych do potrzeb poszczególnych branż i rynków.



Mniejsze spółki będą prowadziły niezależny rozwój w oparciu o sektorowe rozwiązania aplikacyjne. Będą kontynuowały proces budowania pozycji w sektorach, w których działają, poprzez doskonalenie oferowanych rozwiązań:

- InONE specjalizuje się w outsourcingu i optymalizacji systemów IT, głównie dla małych i średnich przedsiębiorstw. InONE będzie oferował i rozwijał także oprogramowanie z rodziny **Atmosfera**. Atmosfera to autorska platforma aplikacyjna do szybkiego i efektywnego budowania aplikacji o szerokim zakresie zastosowań, takich jak: Service Desk, transakcyjne systemy bazodanowe czy systemy typu *workflow management*.
- Sputnik Software zajmuje się produkcją oprogramowania oraz świadczeniem usług dla sektora publicznego. Będzie nadal oferował i rozwijał zintegrowany pakiet oprogramowania **Nowoczesny Urząd** — kompleksowe rozwiązanie obejmujące najważniejsze aspekty funkcjonowania nowoczesnej instytucji, urzędu administracji publicznej — w szczególności administracji samorządowej. Innym ważnym systemem rozwijanym przez Spółkę będzie **System Zintegrowanego Bezpieczeństwa** — rozwiązanie łączące kontrolę dostępu fizycznego, rejestrację czasu pracy, zarządzanie budynkiem, systemy parkingowe i monitoringowe oraz inne rozwiązania w jedną, spójną całość.
- Impulsy zajmują się sprzedażą, wdrażaniem oraz opieką serwisową systemów teleinformatycznych dla służby zdrowia. Swoją ofertę spółka opiera na autorskim oprogramowaniu rozwijanym pod marką **Medicus On-line**. Jest to nowoczesny system, który łatwo można dostosować do wielkości organizacji. Wspiera zarządzanie i kontrolę zarówno w dużych szpitalach, jak i niewielkich przychodniach.
- ATM Software ma w swojej ofercie usługi i autorskie oprogramowanie rozwijane pod marką **ATM InternetTV**, pozwalające na efektywną realizację innowacyjnych przedsięwzięć multimedialnych wykorzystujących Internet jako podstawowe medium przekazu.

W odróżnieniu od strategii z lat ubiegłych, która zakładała wytworzenie kluczowych rozwiązań i ich pierwsze wdrożenia, wymienione spółki integracyjne będą miały za cel umacnianie swojej pozycji rynkowej, budowę marki i — pośrednio — znaczące kontrybuowanie swoimi przychodami i zyskami do przychodów i zysków Grupy. Jednocześnie ważnym elementem strategii będzie wzajemne korzystanie z możliwości wynikających z pozostawania w jednej grupie kapitałowej, co będzie realizowane między innymi na dwa poniżej wyszczególnione sposoby:

- Mniejsze spółki będą stanowiły zaplecze kompetencyjne dla dużych spółek integracyjnych (ATM SI, KLK), pozwalając im uczestniczyć w dużych i złożonych integracyjnych projektach branżowych, w których udział jest warunkowany posiadaniem sprawdzonych, działających na rynku rozwiązań. Mniejsza spółka odgrywałaby rolę podwykonawcy lub uczestnika konsorcjum.
- Mniejsze spółki będą mogły uczestniczyć w projektach zgodnych z ich kompetencjami bez ograniczeń stwarzanych przez wymagania zabezpieczeń finansowych lub specjalnych wymagań przetargowych, wspomagając się współpracą w ramach Grupy.

#### 4.2.1 Plany pozyskania kapitału na dalszy wzrost

Jeżeli do dalszego wzrostu spółek potrzebny będzie znaczny kapitał, kapitał ten będzie pozyskiwany z rynku kapitałowego np. poprzez wejście jako osobny podmiot na rynek papierów wartościowych. Taki plan jest przewidywany w szczególności dla spółki powstałej z połączenia ATM SI i KLK. Poza pozyskaniem kapitału wchodząca na giełdę spółka zwiększa swoją wiarygodność, co ma także znaczenie w kontekście aspiracji do pozycji spółki realizującej największe projekty w kraju.

### 4.3 Strategia w zakresie płatności mobilnych

Poza ścisłą kontrolą kosztów strategia zakłada kontynuację działań mających na celu zbilansowanie kosztów prowadzenia działalności przychodami — nie tylko z prowizji od płatności dokonywanych przy pomocy systemu mPay, ale także z opłat związanych z udostępnieniem wytworzonych platform transakcyjnych innym podmiotom, między innymi z obszaru telekomunikacji i finansów.

Głównym jednak zadaniem jest koncentracja na udostępnieniu operatorom mobilnym platformy mPay do wykorzystania w ramach powstającej uniwersalnej platformy płatności mobilnych „Płać komórką”.

Jednocześnie oprócz realizowania procesu optymalizacji kosztów bieżącego funkcjonowania, Zarząd ATM S.A. w porozumieniu z Zarządem mPay S.A. kontynuuje działania mające na celu znalezienie inwestora średnioterminowego, zainteresowanego współfinansowaniem rozwoju spółki przez okres dochodzenia przez nią do progu rentowności.

## 5 Podsumowanie i komentarz Zarządu

Zarząd ATM S.A., spółki wiodącej w grupie kapitałowej ATM, w niniejszym dokumencie scharakteryzował główne kierunki strategii na lata 2010–2011. Realizacja przyjętej strategii w podstawowych dziedzinach aktywności Grupy, a więc działalności telekomunikacyjnej i integracyjnej, powinna spowodować umocnienie pozycji rynkowej w obu tych dziedzinach i znaczne przyspieszenie wzrostu przychodów i zysków w latach 2010–2011 w porównaniu do lat ubiegłych. W obszarze płatności mobilnych spodziewamy się stabilizacji pozycji spółki mPay S.A. jako wiodącego dostawcy platformy płatności mobilnych na rynku polskim i nawet jeżeli działalność ta nadal nie będzie zyskowna, to negatywny wpływ na wynik Grupy będzie nieznaczący.

Warto podkreślić, że w obszarze telekomunikacji nadchodzące dwa lata to czas budowania pozycji lidera rynku centrów danych w Polsce, a być może również znaczącego gracza w skali europejskiej. Dzięki wcześniej dokonany inwestycjom ATM już dysponuje i będzie dysponował w ciągu całego 2010 r. dużą powierzchnią (Telehouse.Poland), którą może oferować pod usługi kolokacji i hostingu, wykorzystując trendy światowe i rosnący popyt na tego typu usługi. W 2011 roku ATM będzie dysponował nowymi powierzchniami w Centrum Innowacji ATM. Niedawno zakończone inwestycje w miejskie sieci światłowodowe i światłowodowe sieci międzymiastowe powinny przyczynić się do rosnących wpływów z usług transmisji szerokopasmowej i wymiany ruchu w Internecie. Przewidywany wzrost przychodów i zysków z działalności telekomunikacyjnej powinien być odporny na ewentualną złą koniunkturę gospodarczą. W przypadku dobrej koniunktury, ze względu na przewidywany rosnący popyt na usługi świadczone przez ATM S.A. przygotowane inwestycje powinny zapewnić znaczne przyspieszenie wzrostu w latach 2010–2011 w stosunku do poprzednich okresów.

W zakresie działalności integracyjnej czeka ATM realizacja już podpisanych kontraktów, bezprecedensowy wzrost w 2010 i 2011 r. i budowanie pozycji w kilku kluczowych obszarach, między innymi w telekomunikacji i sektorze publicznym. Dzięki dokonany i planowanym zmianom organizacyjnym, w tym planowanemu połączeniu największych spółek integracyjnych i lepszemu wykorzystaniu synergii w ramach współpracy między spółkami integracyjnymi Grupy, powinien zostać osiągnięty nie tylko efekt przyspieszonego wzrostu, ale także efekt zwiększonej przewidywalności przychodów. Działalność integracyjna Grupy powinna być równie mocnym filarem wzrostu Grupy, co działalność telekomunikacyjna.