

ATENDE



Strategia rozwoju Atende S.A. na lata 2016-2017

Warszawa, marzec 2016 r.

Spis treści

1	<i>Co udało nam się osiągnąć do tej pory.....</i>	3
1.1	Wzmocnienie pozycji na rynku IT	3
1.2	Rozwój usług abonamentowych	3
1.3	Rozwój kompetencji w zakresie oprogramowania	3
1.4	Analiza wartości rynkowej Spółki	4
1.5	Przegląd działalności spółek zależnych	4
1.6	Podsumowanie	6
2	<i>Wizja, misja i wartości.....</i>	7
3	<i>Cele strategiczne</i>	8
4	<i>Sposoby realizacji celów strategicznych</i>	9
4.1	Oferowanie rozwiązań technicznych z najwyższej półki	9
4.2	Unikatowe usługi i produkty własne Atende S.A.	9
4.3	Branżowe rozwiązania spółek zależnych.....	10
4.4	Zrównoważona sprzedaż Grupy Atende do wszystkich sektorów rynku.....	11
5	<i>Główne kierunki rozwoju.....</i>	12
5.1	Telekomunikacja i media	12
5.2	Sektor obronny.....	12
5.3	Dystrybucja energii elektrycznej	13
5.4	Sektor finansowy	14
6	<i>Środki i metody realizacji strategii</i>	16
6.1	Organizacja.....	16
6.2	Finanse.....	16
7	<i>Podsumowanie</i>	17

Zastrzeżenia prawne

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.

1 Co udało nam się osiągnąć do tej pory

Jako istotę naszej strategii na lata 2014–2015 wskazaliśmy znaczne wzmocnienie pozycji firmy na rynku IT i lepsze dopasowanie się do potrzeb klientów, a w efekcie – maksymalizowanie korzyści dla klientów i akcjonariuszy. Wymieniliśmy także takie główne cele naszej strategii jak wzrost udziału usług abonamentowych w przychodach, rozwój kompetencji w zakresie oprogramowania oraz znaczny wzrost kapitalizacji Spółki. W opinii Zarządu udało nam się osiągnąć większość założonych ambitnych celów. Na koniec 2015 r. Atende S.A. jest znaczącym podmiotem na rynku IT, zdolnym do udziału w najtrudniejszych projektach informatycznych. Jest także grupą kapitałową ośmiu firm posiadających unikatowe branżowe kompetencje, o olbrzymim potencjale wzrostu.

1.1 Wzmocnienie pozycji na rynku IT

Ogłoszenie strategii w 2013 roku towarzyszyło procesowi rebrandingu. Pragnąc oderwać się od skojarzeń z działającą na rynku usług telekomunikacyjnych firmą ATM S.A., zmieniliśmy naszą nazwę z wcześniejszej ATM Systemy Informatyczne na Atende. Startując od zera skutecznie zbudowaliśmy rozpoznawalność nowej marki.

Utrzymaliśmy i rozwinęliśmy współpracę z kluczowymi dostawcami technologii, rozszerzając znacznie portfolio produktów. Udało się także utrzymać i pogłębić relacje z kluczowymi klientami.

Najważniejszym osiągnięciem jest zbudowanie rozpoznawalności firmy, jako firmy innowacyjnej. Dysponujemy dużym potencjałem w zakresie unikatowych produktów z najwyższej półki technologicznej, które są oferowane zarówno przez Atende, jak i nasze spółki zależne. Są to zarówno produkty własne, wytworzone w laboratoriach Grupy, jak i te oferowane we współpracy z globalnymi światowymi liderami w zakresie technologii informatycznych.

1.2 Rozwój usług abonamentowych

Usługi abonamentowe są przewidywalne i zwykle wysokomarżowe, a w związku z tym stabilizują sytuację finansową spółki. Do usług abonamentowych zaliczamy outsourcing, Cloud Computing i usługi serwisowe. W okresie obowiązywania poprzedniej strategii zwiększyliśmy marżę z usług abonamentowych o 30% do 26 mln zł w 2015. Daje to pokrycie wszystkich kosztów stałych Grupy na poziomie 40%, co należy uznać za znaczny sukces. Wykorzystując zbudowane kompetencje, zarówno w Atende S.A., jak i w spółkach zależnych, będziemy się koncentrować w kolejnych latach na zwiększeniu dynamiki wzrostu sprzedaży usług abonamentowych.

1.3 Rozwój kompetencji w zakresie oprogramowania

W latach 2014-2015 Spółka kontynuowała rozwój własnego oprogramowania, dedykowanego głównie branży telekomunikacyjnej. Głównym produktem oferowanym operatorom telekomunikacyjnym jest system SMaCS (ang. *Service Management and Charging System*). Jest to aplikacja typu PCRF (ang. *Policy and Charging Rules Function*) stanowiąca centralny element sieci następnej generacji (ang. *Next Generation Networks*). SMaCS pozwala zarządzać dostępem abonentów końcowych do usług świadczonych przez operatora i naliczać opłaty za korzystanie z tych usług. Poza tym Atende S.A. rozwija i oferuje oprogramowanie WLAN, dzięki któremu operatorzy oraz dostawcy usług mogą oferować swoim klientom dostęp do publicznych hotspotów WiFi. Spółka rozwijała też kompetencje w zakresie integracji innych rozwiązań, na przykład systemów contact center.

W przeciwieństwie do Atende S.A., która rozwijając oprogramowanie własne i usługi oparte na oprogramowaniu, pozostaje nadal głównie dostawcą zaawansowanej infrastruktury teleinformatycznej, spółki Grupy zajmują się głównie rozwojem oprogramowania i usług własnych opartych na oprogramowaniu w oparciu

o posiadane branżowe kompetencje. W Grupie Atende zatrudnionych jest obecnie ponad 100 wysoko wykwalifikowanych programistów. Grupa kapitałowa Atende jako całość coraz śміiej zajmuje miejsce na krajowym rynku IT, w pierwszym rzędzie jako dostawca oprogramowania i usług opartych na oprogramowaniu, które to kompetencje są uzupełnione o możliwości dostawy także zaawansowanej infrastruktury informatycznej. Można uznać, że cel, jakim był rozwój oprogramowania został zrealizowany ze skutecznością powyżej wstępnych oczekiwań. Osiągnięcia w tym zakresie zostały omówione szczegółowo w ramach poniższego przeglądu działalności spółek zależnych.

1.4 Analiza wartości rynkowej Spółki

Wartość rynkowa spółki zależy od jej wyników, ale także od ogólnej kondycji branży oraz koniunktury giełdowej. Konsekwentnie budowaliśmy wartość Grupy w latach 2014-2015 poprzez rozszerzanie kompetencji i realizowanie celów strategicznych, mierząc się równocześnie z niekorzystnymi trendami panującymi na warszawskiej giełdzie. Dlatego w zakresie budowania wartości strategia Spółki została dostosowana do panujących warunków makroekonomicznych w ten sposób, by budować rozpoznawalną przez inwestorów wartość poprzez wypłaty relatywnie wysokich dywidend. Spółka wypłaciła dywidendę w kolejnych latach w wysokości podanej w poniższej tabeli i zamierza kontynuować przyjętą strategię.

Rok	wysokość dywidendy na 1 akcję	łączna wartość wypłaconej dywidendy	stosunek dywidendy do zysku netto za poprzedni rok	stosunek dywidendy do wartości rynkowej akcji*
2012	0,07 zł	2544,0 tys. zł	46%	4,7%
2013	0,08 zł	2907,5 tys. zł	49%	5,6%
2014	0,15 zł	5451,5 tys. zł	48%	4,5%
2015	0,15 zł	5451,5 tys. zł	66%	6,5%

* z dnia ustalenia prawa do dywidendy

1.5 Przegląd działalności spółek zależnych

Atende Software Sp. z o.o.

Spółka rozwija oprogramowanie i usługi w trzech dziedzinach:

- systemów zarządzania siecią dystrybucją treści (CDN)
- smart metering – inteligentnej infrastruktury pomiarowej dla energetyki
- systemów zarządzania bezpieczeństwem IT.

We wszystkich tych dziedzinach Atende Software odnosi znaczące sukcesy.

Największy sukces komercyjny spółka odniosła oferując rozwiązanie redCDN (ang. *Content Delivery Network*) w modelu SaaS (ang. *Software as a Service*). Oferowany jest pełny ekosystem produktów i usług obsługujący cały proces związany z gromadzeniem, przetwarzaniem, publikacją i sprzedażą treści multimedialnych i tworzeniem telewizji internetowej. Serwis oferowany jest w oparciu o dedykowaną infrastrukturę informatyczną. Praktycznie wszyscy liczący się nadawcy telewizyjni, w tym TVN i Cyfrowy Polsat korzystają z usług spółki i usługa jest rozszerzana na nowe podmioty. Spółce udało się zająć miejsce lidera w zakresie usług CDN.

Spektakularny sukces spółka odniosła także w zakresie inteligentnego opomiarowania na potrzeby energetyki, osiągając również w tej dziedzinie pozycję lidera rynku. Opracowała, wdrożyła i rozwija nowoczesny, skalowalny i łatwy w implementacji system AMI (ang. *Advanced Measuring Infrastructure*), wyposażony w wiele systemów wspomagających. W ramach podgrupy spółek (Phoenix Systems, OmniChip) wytworzyła zarówno swoje własne implementacje protokołów komunikacyjnych typu PLC (ang. *Power Line Communication*), jak i kompletne

projekty rozwiązań sprzętowo-systemowych dotyczących nowatorskiej architektury inteligentnego licznika poboru energii elektrycznej.

W zakresie zarządzania bezpieczeństwem spółka zrealizowała zamówiony przez NCBiR (na rzecz Ministerstwa Obrony Narodowej) projekt „System zarządzania bezpieczeństwem teleinformatycznym jednostek administracji publicznej oraz resortu obrony narodowej, wraz z narzędziami wspomagającymi zwalczanie cyberterroryzmu i ochronę teleinformatycznej infrastruktury krytycznej”. System został entuzjastycznie zaakceptowany przez ekspertów i jest gotowy do szerokiego wdrożenia. W wyniku własnych prac rozwojowych spółka przygotowała także nową usługę o nazwie redGuardian. Ataki typu DDoS (ang. *Distributed Denial of Service*) są powszechnie wykorzystywane do paraliżowania systemów i sieci podłączonych do Internetu. Polegają na jednoczesnym wysyłaniu w kierunku ofiary ogromnej liczby pakietów danych, co jest w stanie sparaliżować nawet duże sieci operatorskie i centra danych. redGuardian zabezpiecza przeciw tego typu atakom wykorzystując między innymi unikatową infrastrukturę informatyczną będącą w posiadaniu Spółki.

Phoenix Systems Sp. z o.o.

Spółka zajmuje się tworzeniem innowacyjnego oprogramowania dla Internetu Rzeczy. Głównym jej produktem jest unikatowy system operacyjny czasu rzeczywistego (Phoenix RTOS), przeznaczony dla komputerów wbudowanych. Dzięki zdolności do natychmiastowego reagowania na zmiany zachodzące w fizycznym otoczeniu system ten pozwala na tworzenie rozwiązań pomiarowych i sterujących, na przykład związanych z ideą tzw. inteligentnego domu (ang. *smart home*), czy inteligentnych sieci energetycznych (ang. *smart grid*).

Phoenix Systems jest także autorem jedynej na świecie, w pełni programowej implementacji protokołu PLC PRIME, powszechnie używanego w instalacjach inteligentnego opomiarowania.

OmniChip Sp. z o.o.

OmniChip to zespół wybitnych projektantów układów elektronicznych, w tym układów scalonych wielkiej skali integracji. Spółka opracowuje nowatorskie rozwiązania sprzętowe, stanowiące podstawę systemów dla energetyki i Internetu Rzeczy integrowanych przez Atende Software.

Sputnik Software Sp. z o.o.

Spółka rozwinęła nową wersję swojego głównego produktu – pakietu oprogramowania dla jednostek administracji samorządu terytorialnego pn. „Nowoczesny Urząd”. Oprogramowanie zostało unowocześnione poprzez oparcie go na technologii chmury obliczeniowej. Spółka zrealizowała największy w Polsce projekt wyposażenia gmin w oprogramowanie do zarządzania, który dotyczył 160 gmin w województwie podkarpackim.

Sputnik Software przejął także znaczący fragment działalności firmy Sygnity na swoim rynku docelowym, zyskując nowych klientów i uzupełnienie portfela oferowanych produktów. Sputnik Software stał się liderem rynku w zakresie oprogramowania dla jednostek samorządu terytorialnego w Polsce.

Atende Medica Sp. z o.o.

W pierwszym kwartale 2014 roku Atende S.A. dokonała transakcji nabycia udziałów w spółce Textus Virtualis i połączenia jej ze swoją spółką zależną Impulsy. Textus Virtualis był producentem oprogramowania i długoletnim partnerem biznesowym Impulsów. Powstała w ten sposób Atende Medica łączy potencjał produkcyjny Textus Virtualis z potencjałem handlowym i wdrożeniowym Impulsów. Oferowane rozwiązanie działa w technologii chmury obliczeniowej – stosownie do wymagań klienta serwery mogą być zlokalizowane w jego siedzibie lub na zewnątrz. Atende Medica ma na koncie kilkadziesiąt wdrożeń swojego oprogramowania dla służby zdrowia, w tym zarówno dla małych przychodni, jak i dla największych szpitali w Polsce i rokuje nadzieje na uzyskanie znaczącej pozycji w sektorze opieki zdrowotnej.

TrustIT Sp. z o.o.

W ciągu ostatnich ośmiu kwartałów przychody Grupy z outsourcingu wzrosły trzykrotnie, w części dzięki inwestycji Atende w TrustIT Sp. z o.o., której wyniki są konsolidowane od drugiego kwartału 2014 r. Spółka ta

świadczy usługi zdalnego zarządzania środowiskiem informatycznym, głównie na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw. Specjalizuje się w zdalnej pomocy dla użytkowników środowisk biurowych Microsoft i Google.

Zarząd uznaje ten element strategii za wykonany w stopniu więcej niż zadowalającym. Dotychczasowe wyniki świadczą o prawidłowości podjętej dwa lata temu decyzji. Outsourcing będzie w dalszym ciągu jednym z filarów, na których Grupa zamierza oprzeć wzrost sprzedaży swoich usług.

Energy Data Lab Sp. z o.o.

Energy Data Lab (EDL) to niezwykle interesujący start-up, zajmujący się zastosowaniami technologii gigadanych (ang. *Big Data*). Większościowy pakiet udziałów został nabyty przez Atende w grudniu 2015 roku. Projekty zrealizowane dotychczas przez EDL dotyczą interpretacji i wykorzystania danych pomiarowych w energetyce, co stanowi ciekawe uzupełnienie portfolio produktów i usług Atende w zakresie energetyki. Narzędzia wypracowane dla tych projektów są jednak bardziej uniwersalne i mogą być z powodzeniem zastosowane także w innych dziedzinach.

1.6 Podsumowanie

Stan realizacji strategii na lata 2014-2015 należy ocenić jako bardzo dobry. Warto dodać, że strategia ta zakładała finansowanie rozwoju środkami własnymi, wspartymi ewentualnie długiem. To założenie jest w pełni realizowane, z tą uwagą, że Spółka praktycznie nie korzystała z kredytów. Wszystkie dokonane inwestycje w objęcie udziałów w spółkach zależnych zostały sfinansowane ze środków własnych.

Na koniec roku 2015 Atende jest szybko rozwijającą się grupą ośmiu spółek, która ma wiele atutów, pozwalających jej zająć dogodną pozycję na konkurencyjnym rynku ICT.

Prowadzone przez kilka ostatnich lat prace rozwojowe przynoszą namacalne rezultaty w postaci innowacyjnych produktów i usług gotowych do wprowadzenia na rynek w kolejnych latach. Brak obciążenia Grupy kredytami pozwala przejść do fazy ich wdrażania z niezbędnym potencjałem. Nowa strategia na lata 2016-2017 może zatem zostać zbudowana jako strategia rozwoju, szybkiego wzrostu, zajmowania nowych pozycji, a nawet próby wyjścia na rynki globalne.

2 Wizja, misja i wartości

W świecie dynamicznych przemian kulturowych i technologicznych, firma Atende widzi swą rolę w przybliżaniu nowoczesnej techniki użytkownikom. Nasze wieloletnie doświadczenie stawiamy do dyspozycji wymagającym klientom, którym rozwiązania informatyczne pomagają w codziennej działalności.



Stale doskonaląc nasze umiejętności staramy się być dla naszych klientów partnerem pierwszego wyboru. Dbamy o jak najwyższy poziom naszych produktów i usług, co pozwala nam wносить realną wartość w działalność firm i instytucji, które nam zaufały. Wartością samą w sobie jest dla nas stabilność naszej wizji biznesu i postrzegania naszej misji

Jakość

Wśród zalewu różnorodnych technicznych możliwości stawiamy na jakość. Do postawionego przez klienta zadania dobieramy urządzenia i oprogramowanie światowych liderów technologii i stosujemy najlepsze praktyki. We wszystkich aspektach – techniki, dokumentacji, prowadzenia projektów i obsługi klienta – trzymamy się wypracowanych przez lata procedur i światowych standardów.

Etyka i odpowiedzialność

Zasadniczą wartość naszej firmy widzimy w wysokim poziomie etyki biznesowej, który pozwala nawiązywać z klientami długofalowe relacje. Od początku działalności nie zdarzyło nam się nie doprowadzić rozpoczętego projektu do satysfakcjonującego zakończenia. Zamierzamy ten stan utrzymać.

Rozumiemy też naszą powinność wspierania działań nienastawionych na zysk w ramach społecznej odpowiedzialności biznesu. Wspieramy instytucje edukacyjne i kulturalne. Bierzemy też udział w przedsięwzięciach o charakterze charytatywnym.

Pasja

Pasja naszych pracowników napędza nas do działania. Wspólnie z pracownikami klienta angażujemy się w podejmowane przedsięwzięcia. Niestrudzenie pokonujemy pojawiające się przeszkody. Pasja pozwala nam również tworzyć oryginalne, nieszablonowe rozwiązania. Dzięki niej osiągamy kolejne sukcesy.

3 Cele strategiczne

W perspektywie kolejnych dwóch lat Atende zamierza kontynuować rozwój zgodnie ze sformułowaną wcześniej wizją i misją Spółki z poszanowaniem niezmiennych wartości takich jak: przewaga technologiczna, najwyższa jakość, etyka biznesowa i pasja. Zamierzamy utrzymać wiodącą pozycję na rynku w naszych głównych obszarach specjalizacji, równocześnie rozwijając nowe kierunki działalności.

Posiadanie unikatowych w skali światowej produktów wytworzonych w naszych laboratoriach w poprzednim okresie daje nam podstawę do planowania rozszerzenia oferty Grupy poza Polskę. Ekspansja na rynki globalne staje się jednym z naszych celów strategicznych.

Dobra sytuacja finansowa Atende pozwala nam na podejmowanie przemyślanych działań na rynku przejęć, co powinno stać się jednym z istotnych czynników wzrostu w nadchodzącym okresie.

Niezależnie od inwestycji, w relacji do naszych akcjonariuszy **zamierzamy utrzymać stabilną politykę dywidendy, przeznaczając do wypłaty corocznie ok. 50% zysku netto Grupy Atende z roku poprzedniego.** Polityką stabilnie wypłacanej dywidendy chcemy de facto wyznaczyć wartość Spółki.

Poniżej opisujemy obszerniej sposoby realizacji tych głównych celów strategicznych.

4 Sposoby realizacji celów strategicznych

Zamierzamy realizować nasze strategiczne cele łącząc następujące cztery metody:

- oferowanie rozwiązań technicznych z najwyższej półki
- wykorzystanie własnych, unikatowych kompetencji
- intensyfikację współpracy ze spółkami zależnymi, poprzez podejmowanie wspólnych projektów, w których możemy połączyć elastyczność i wiedzę branżową mniejszych spółek z potencjałem finansowym i wykonawczym Atende S.A.
- zrównoważoną sprzedaż do wszystkich sektorów rynku.

W niniejszym rozdziale wyjaśniamy kolejno te cztery sformułowania.

4.1 Oferowanie rozwiązań technicznych z najwyższej półki

Współpraca ze światowymi liderami technologicznymi

Podtrzymujemy zamiar pozostania w elitarnym gronie najlepszych polskich partnerów wiodących dostawców sprzętu i oprogramowania. Niezmiennie istotna dla tego obszaru działalności jest nasza dotychczasowa współpraca z Cisco Systems oraz z EMC Corporation i jej spółkami-córkami: VCE i VMware. Równocześnie rozwijamy relacje z innymi liderami technologicznymi o ugruntowanej pozycji na rynku polskim. Jesteśmy partnerami między innymi firm Hitachi Data Systems, Hewlett Packard Enterprise, IBM, APC by Schneider Electric, Lenovo, Microsoft i Oracle. **Nie przyjmujemy wobec nich roli odsprzedawcy czy dystrybutora, lecz łączymy dostarczane przez nich produkty i rozwiązania w zintegrowane systemy wspierające działalność naszych klientów.**

Realizacja projektów z udziałem unikatowych, własnych kompetencji

Jako Grupa mamy doświadczenie w realizacji dużych, złożonych projektów infrastrukturalnych oraz we wdrażaniu zintegrowanych rozwiązań teleinformatycznych. Będziemy się koncentrować na tych przedsięwzięciach, w których jakość dostarczanych produktów, jakość zarządzania projektem, terminowość realizacji i solidność są najbardziej pożądanymi wartościami. Preferowanymi projektami są i będą takie, w których możemy skorzystać z unikatowych, własnych kompetencji i produktów, o których mowa w sekcji 4.2. Z pewnością będziemy również podejmować projekty, w których istotną rolę może odegrać znajomość specyfiki branżowej, którą wnoszą poszczególne spółki Grupy.

4.2 Unikatowe usługi i produkty własne Atende S.A.

Systemy produkcyjne dla telekomunikacji mobilnej

Budujemy korporacyjne i operatorskie sieci transmisji danych, w wielu technologiach, w każdej skali i o dowolnym stopniu złożoności. Wyposażamy je w systemy dodatkowe: zarządzania, bezpieczeństwa informacji, naliczania opłat za korzystanie z usług. Szczególnym polem naszych sukcesów są sieci produkcyjne dla operatorów telekomunikacji mobilnej. Budujemy między innymi:

- pakietowe sieci szkieletowe (ang. *Packet Core*)
- radiowe sieci dostępowe (ang. *Radio Access Networks*)
- systemy PCRF (ang. *Policy and Charging Rules Function*), zarządzania dostępem abonentów końcowych do usług operatora, oparte na naszym autorskim oprogramowaniu SMaCS (ang. *Service Management and Charging System*) i know-how.

Platformy Cloud Computing

Jesteśmy pierwszym w regionie Europy Środkowej i Wschodniej Złotym Partnerem firmy VCE, dostawcy konwergentnej infrastruktury obliczeniowej (Vblock). Dostarczane przez nas rozwiązania łączą moc obliczeniową wirtualnych serwerów, zasoby pamięci masowej i konfigurowalne urządzenia sieciowe. Umożliwiają świadczenie usług informatycznych w modelu chmury obliczeniowej o parametrach trudnych do osiągnięcia innymi rozwiązaniami.

Infrastruktura centrów danych

Posiadamy duże doświadczenie i zgromadzoną wiedzę w zakresie budowy i utrzymania infrastruktury centrów danych. Obserwujemy spadek zapotrzebowania na budowanie i wyposażanie nowych centrów danych oraz wzrost konkurencji ze strony firm budowlanych. Przyjmujemy wobec tego segmentu rynku podejście podobne, jakie od lat stosujemy w segmencie integracji systemów teleinformatycznych. Zamierzamy skupiać się na realizacji wymagających technicznie projektów, w których znaczenie ma nie tylko cena, ale także nasz wysoki poziom umiejętności technicznych i organizacyjnych.

Outsourcing teleinformatyczny i usługi Cloud

Podtrzymujemy nasze zaangażowanie w rozwój usług outsourcingowych. Obsługując duże korporacje włączamy się w istniejące procesy biznesowe, a poziomy obsługi dostosowujemy do nawet najbardziej wyśrubowanych wymagań klienta. Nasza własna infrastruktura ma jedynie służyć jako składnik potrzebny do oferowania zintegrowanych platform usługowych w modelu IaaS (ang. *Infrastructure as a Service*) dla wymagających klientów.

Atende Business Cloud (ABC) to dedykowane dla biznesu usługi, świadczone przez Atende w modelu chmury obliczeniowej. Dalszy rozwój oferty i sprzedaży usług ABC będzie wspierany przez współpracę z firmami tworzącymi i wdrażającymi oprogramowanie biznesowe, które potrzebują bezpiecznego i elastycznego środowiska do dostarczania swoich aplikacji w modelu SaaS (ang. *Software as a Service*). Atrakcyjność i funkcjonalność Atende Business Cloud będzie zwiększana przez budowanie kompleksowych rozwiązań, w których usługi Cloud łączymy z usługami utrzymaniowymi i outsourcingowymi Atende. Nie zamierzamy konkurować na rynku prostych usług typu Cloud zostawiając ten rynek wyspecjalizowanym hurtownikom. Widzimy raczej w tych firmach swoich przyszłych klientów.

Zamierzamy oferować także usługi oparte na naszym doświadczeniu zarówno we wdrażaniu platform chmury obliczeniowej w różnych wariantach, na rzecz własną i na rzecz naszych klientów, jak również w codziennej eksploatacji takich platform. Rozwój tej grupy technologii na całym świecie pokazuje jedną prawidłowość: wygrywają rozwiązania hybrydowe. Stosownie do potrzeb organizacji, część jej funkcji informatycznych dobrze jest realizować na własnym systemie, część wymaga poziomu zaufania chmury prywatnej, a część może być przekazana do chmury publicznej. Potrafimy projektować i wdrażać takie hybrydowe rozwiązania oraz przeprowadzić bezpieczną migrację obecnych systemów na nowe platformy.

4.3 Branżowe rozwiązania spółek zależnych

Telekomunikacja i media

Atende Software zamierza rozwijać system redCDN. Usługi internetowej dystrybucji treści są świadczone w oparciu o autorskie oprogramowanie i własną architekturę sprzętowo-systemową. W wyniku prowadzonych prac rozwojowych środowisko to jest stale modernizowane i optymalizowane, tak by dotrzymać kroku rosnącym wymaganiom klientów co do pojemności systemu oraz wydajności i jakości świadczonych usług.

Energetyka

Rozwiązania dla energetyki rozwijają poza Atende S.A. jeszcze cztery spółki. Trzy z nich: Atende Software, Phoenix Systems i OmniChip tworzą kompleksowy zestaw rozwiązań dla inteligentnych sieci

elektroenergetycznych (ang. *Smart Grid*), w skład którego wchodzi nowa generacja urządzeń wraz z oprogramowaniem niskiego poziomu oraz zaawansowany system gromadzenia i przetwarzania danych pomiarowych. Posiadanie własnego rozwiązania sprzętowego, które właśnie przechodzi z fazy rozwojowej we wdrożeniową, stanowi istotną wartość, pozwalającą współpracować nie tylko z polskimi operatorami dystrybucji energii, ale również rozpocząć znaczący eksport.

Czwarta spółka – Energy Data Lab (EDL) – świadczy usługi wielowymiarowej analizy danych oparte na narzędziach budowanych przez siebie w technologiach określanych jako gigadane (ang. *Big Data*). Usługi EDL koncentrują się wokół profilowania i segmentacji odbiorców energii i służą np. do zarządzania poborem energii poprzez wpływanie na zachowania odbiorców (ang. *Demand Side Response/Management*). Kompetencje EDL mogą z powodzeniem służyć innym branżom, jednak priorytetem w najbliższych kilku kwartałach pozostaną klienci z sektora energetyki.

Administracja publiczna

Sputnik Software ostatnio powiększył własny potencjał przejmując część firmy Sygnity. Skupimy się na wyszukiwaniu synergii z naszymi usługami infrastrukturalnymi oraz w tematach związanych z budowaniem rozwiązań inteligentnego miasta (ang. *Smart City*).

Bezpieczeństwo teleinformatyczne

Tematyka cyberbezpieczeństwa zyskuje na znaczeniu wobec trwających konfliktów geopolitycznych. Unia Europejska ustanawia nowy program dofinansowania producentów rozwiązań i wspiera koordynację działań w tej dziedzinie na poziomie rządowym.

Rozwiązania Atende Software, takie jak System Bezpieczeństwa Teleinformatycznego Infrastruktury Krytycznej, czy redGuardian – system zwalczania ataków DDoS, doskonale wpisują się w przewidywane potrzeby rynku, szczególnie instytucji publicznych.

Opieka zdrowotna

Rynek opieki zdrowotnej stoi u progu nowej fali informatyzacji, związanej z niedawno wprowadzonymi zmianami prawa. Regulacja statusu zdalnego świadczenia usług, czy ściślejsza kontrola obrotu lekami i materiałami medycznymi będą wymagały od placówek opieki zdrowotnej dostosowania ich systemów informatycznych, a często także uzupełniających inwestycji.

Atende Medica jest w pełni przygotowana do zaspokojenia tego popytu, a zacieśniona współpraca z Atende S.A. zapewni jej wydolność nawet przy spiętrzeniu wielu projektów w krótkim czasie.

4.4 Zrównoważona sprzedaż Grupy Atende do wszystkich sektorów rynku

Istotnym elementem naszej strategii jest stała obecność i zrównoważona sprzedaż do klientów o różnych profilach działalności. Tradycyjnie wyróżniamy podział na cztery główne sektory:

- telekomunikacji i mediów
- publiczny
- finansowy
- przemysł, handel i usługi.

Oczywiście nasza oferta nie trafia w jednakowy sposób do wszystkich klientów w ramach tych sektorów, zatem koncentrujemy się na wązszych branżach, do których specyfiki nasze rozwiązania i usługi pasują najlepiej. Bardziej szczegółowo opisujemy je w kolejnym rozdziale.

5 Główne kierunki rozwoju

Nasze doświadczenie, wiedzę ekspercką i oferowane rozwiązania kierujemy szczególnie do następujących branż:

- operatorów telekomunikacji mobilnej oraz platform dystrybucji treści (np. telewizji kablowych i internetowych)
- instytucji i przedsiębiorstw związanych z obronnością
- dystrybutorów energii elektrycznej
- sektora finansowego.

5.1 Telekomunikacja i media

Sektor telekomunikacji i mediów odpowiada za istotną część dotychczasowych przychodów i zysków.

Rola telekomunikacji mobilnej stale rośnie, ze względu na zmieniający się model komunikacji, konsumpcji informacji i korzystania z korporacyjnych systemów teleinformatycznych. Bezpośrednie relacje między ludźmi, szczególnie młodymi, są często zastępowane tworzeniem i odbieraniem wpisów w portalach społecznościowych, wykonywanym przy pomocy smartfonów i tabletów. Często wpisy te zawierają dźwięk, zdjęcia lub filmy, których przesyłanie poprzez sieci telekomunikacyjne wymaga nie tylko coraz szerszego pasma transmisyjnego, ale również coraz bardziej wyspecjalizowanych usług i odpowiadających im systemów zarządzania.

W obszarze telekomunikacji będziemy się koncentrować na oferowaniu naszych istniejących i sprawdzonych rozwiązań operatorom telefonii komórkowej, w tym podmiotom zagranicznym. Równocześnie stale pracujemy nad ich rozbudową o nowe funkcjonalności i dostosowujemy je do nowych standardów (LTE, G5, ...).

Dzięki stale rozwijanej ofercie produktowej i usługowej związanej z udostępnianiem treści w Internecie jesteśmy stale obecni u większości nadawców telewizyjnych i firm oferujących telewizję internetową. Naszym celem na najbliższe dwa lata jest utrzymanie tej pozycji i dalsze jej wzmacnianie poprzez rozbudowę naszej oferty usługowej. W ubiegłym roku w Atende Software został opracowany nowy odtwarzacz multimedialny, który pozwala odtwarzać materiały multimedialne przygotowane w standardzie DASH. Według naszej wiedzy jest to obecnie jeden z dwóch takich playerów na świecie. W ubiegłym roku została także dodana do redCDN obsługa kodowania materiałów Ultra HD w rozdzielczości nawet 4K×4K. Jest to w tym momencie unikatowa usługa, która będzie stawała się popularna w nadchodzących latach. Została także zbudowana platforma redCDN Portal będąca własnym wdrożeniem typu OTT (ang. *Over The Top*). Jest to rozwiązanie, które pozwala dostawcom tradycyjnej telewizji np. operatorom telewizji kablowej w łatwy sposób udostępniać i monetyzować treści w Internecie na różnych urządzeniach – komputerach, telefonach, tabletach i telewizorach typu Smart TV.

Zakończone z sukcesem inwestycje w badania i rozwój powinny zagwarantować umocnienie pozycji Grupy na rynku telekomunikacji i mediów w najbliższych latach.

5.2 Sektor obronny

Sektor obronny obejmuje w naszym rozumieniu jednostki organizacyjne Ministerstwa Obrony Narodowej, jednostki podległe temu ministerstwu oraz producentów działających na ich rzecz. Pozyskiwanie zamówień z tego sektora jest ściśle powiązane z dostępnością środków budżetowych na inwestycje, w tym oczywiście środków unijnych, oraz stabilnością polityczną w kraju. Po dobrym dla nas roku 2015, kiedy zrealizowaliśmy dla MON znaczące projekty, zamierzamy kontynuować współpracę z tym resortem. Uruchomienie środków z nowej perspektywy finansowej 2014-2020 oraz stabilniejsza sytuacja polityczna (po wyborczym roku 2015) z pewnością stworzy nowe możliwości.

Zamierzamy utrzymać pozycję lidera w obszarze konwergentnej infrastruktury umożliwiającej świadczenie usług chmury obliczeniowej. Dostarczyliśmy także pierwsze w kraju mobilne centrum danych dla Wojskowej Akademii Technicznej. Spodziewamy się wzrostu zapotrzebowania na tego typu rozwiązania w najbliższych latach. Istotny udział w zaspokajaniu tego popytu będzie od nas wymagał inwestycji w zwiększenie potencjału wdrożeniowego.

Wielką nadzieję wiążemy także z aspektem podniesienia bezpieczeństwa informatycznego Państwa. Mamy wiedzę i gotowe rozwiązania, zbudowane między innymi poprzez realizację na rzecz Ministerstwa Obrony Narodowej projektu badawczo-rozwojowego pod nazwą „System zarządzania bezpieczeństwem teleinformatycznym jednostek administracji publicznej oraz resortu obrony narodowej, wraz z narzędziami wspomagającymi zwalczanie cyberterroryzmu i ochronę teleinformatycznej infrastruktury krytycznej”.

5.3 Dystrybucja energii elektrycznej

Stan rynku

Nowoczesna gospodarka jest w wysokim stopniu zależna od stabilności i jakości zasilania w energię elektryczną. Skutki niewystarczającej jakości zasilania odczuwamy również jako konsumenci. Wskaźniki nieplanowanych przerw w zasilaniu są w Polsce wielokrotnie wyższe niż w rozwiniętych krajach Unii Europejskiej. Urząd Regulacji Energetyki (URE) od początku 2016 roku wprowadza zunifikowany system pomiaru jakości energii elektrycznej, który wymusi na operatorach systemów dystrybucyjnych działania zmierzające do poprawy sytuacji. Będzie to wymagało dużych inwestycji w infrastrukturę, w tym w poprawę stanu monitorowania sieci.

Im bardziej szczegółowe będą dane na temat aktualnego stanu sieci, tym dokładniej będzie można zidentyfikować źródło problemu. Dzięki temu będzie można przyspieszyć działania naprawcze, a czasami wręcz zapobiegać awariom. Unijna dyrektywa z 2009 r. dotycząca rynku energii elektrycznej zaleca wyposażenie przynajmniej 80% konsumentów w inteligentne liczniki energii elektrycznej.

Osobnym zagadnieniem jest możliwość podłączania do sieci niewielkich, rozproszonych źródeł energii, na przykład źródeł odnawialnych – elektrowni słonecznych, wiatrowych czy niewielkich elektrowni na biomasę. Poza zaburzeniem rozprzysięgu energii w sieci wprowadza to konieczność stałego pomiaru ilości energii wprowadzanej do sieci lub pobieranej z niej.

Obecna pozycja Grupy Atende

Wiążemy duże nadzieje z rynkiem energetycznym, bacznie obserwując zachodzące w nim zmiany, czy to spowodowane działaniami regulatora rynku (URE), czy też pojawianiem się nowych praktyk rynkowych. Pięć z ośmiu spółek naszej grupy pracuje na rzecz tego sektora (Atende, Atende Software, Phoenix Systems, OmniChip oraz Energy Data Lab) a przychody z tego sektora powinny wkrótce stanowić znaczący procent łącznych przychodów grupy. Naszym celem jest zaoferowanie w najbliższym czasie spójnej, szerokiej oferty dla energetyki, wykorzystującej w pełni synergii spółek Grupy.

Atende Software od kilku lat współpracuje z Energa-Operator we wdrażaniu systemu inteligentnej infrastruktury pomiarowej (AMI, ang. *Advanced Metering Infrastructure*). To największe jak dotąd w Polsce wdrożenie, obejmujące 808 tys. liczników zdalnego odczytu (wg stanu na 7.2.2016), dało nam bezcenne doświadczenie.

Przejęcie kontroli nad Phoenix Systems wniosło do naszej grupy kapitałowej potencjał tworzenia innowacyjnego oprogramowania nastawionego na zastosowania w Internecie Rzeczy, zaś inwestycja w OmniChip – możliwość implementacji naszych rozwiązań w postaci sprzętowej, w tym w układach scalonych wielkiej skali integracji. Połączenie tych możliwości z praktycznym doświadczeniem Atende Software zaowocowało między innymi stworzeniem inteligentnego licznika nowej generacji, uniwersalnego urządzenia, które zależnie od wgranego oprogramowania może realizować różne funkcje – licznika jedno- lub trójfazowego, licznika bilansującego lub koncentratora komunikacyjnego.

Kierunki rozwoju

Smart metering

Zamierzamy szczególnie skupić się na oferowaniu rozwiązań sprzętowo-systemowych do inteligentnego opomiarowania sieci niskiego napięcia. Nie przewidujemy rozwijania produkcji samych urządzeń w ramach Grupy, ale nastawiamy się na zarządzanie naszymi prawami własności intelektualnej poprzez licencjonowanie projektów i oprogramowania. Nawiązaliśmy również współpracę w tym zakresie z wyspecjalizowanymi producentami urządzeń. Prowadzimy obecnie aktywne działania sprzedażowe również na rynkach zagranicznych i oczekujemy pierwszych sprzedaży w roku 2016.

Magazyny energii

Bilansowanie sieci, dostosowanie generacji energii przez źródła do bieżącego zapotrzebowania odbiorców, na poziomie krajowego systemu elektroenergetycznego jest zadaniem Polskich Sieci Elektroenergetycznych S.A. Bilansowanie na poziomie lokalnym należy do operatorów systemów dystrybucyjnych. Kłopotliwe okazują się rozproszone źródła energii, szczególnie źródła odnawialne, których wydajność jest zależna od czynników zewnętrznych, pozostających poza ludzką kontrolą (nasłonecznienia dla elektrowni fotowoltaicznych, siły wiatru – dla wiatrowych). Produkcja energii przez panele słoneczne w godzinach południowych, gdy odbiorcy są w pracy i nie pobierają energii, może powodować lokalne odwrócenie zwykłego kierunku przepływu energii, co jest uciążliwe z punktu widzenia zarządzania siecią. Dodatkowo, charakterystyki wielu współczesnych odbiorników prądu przyczyniają się do pogorszenia parametrów jakościowych zasilania. Rozwiązaniem tego typu problemów może być między innymi magazynowanie energii.

W Atende S.A. wykorzystujemy nasze wieloletnie doświadczenie w integracji rozwiązań gwarantowanego zasilania, by wzbogacić naszą ofertę o magazyny energii. Techniki podtrzymania zasilania w centrach danych są oparte na wykorzystaniu zasilaczy awaryjnych (UPS, ang. *Uninterruptible Power Supplies*). Zasilacze te składają się z baterii akumulatorów i układów elektronicznych, które nie różnią się zasadniczo od urządzeń stosowanych do magazynowania energii w sieciach elektroenergetycznych. Nawiązaliśmy relacje z bardziej doświadczonymi partnerami z Polski i z zagranicy. Zamierzamy rozwijać związane z tym obszarem kompetencje i oferować wdrożenia takich rozwiązań.

Zaawansowana analityka danych (Big Data)

Istotnym uzupełnieniem bilansowania sieci poprzez regulowanie źródeł energii jest zarządzanie stroną popytową (ang. *Demand Response Management*). Z analizy danych zbieranych w systemie opomiarowania można wyciągnąć wiele wniosków, interesujących z punktu widzenia zarządzania bieżącym poborem energii. Przeprowadzone przez operatorów systemów dystrybucyjnych testy wskazują, że skierowanie akcji SMSowej z prośbą o czasowe ograniczenie zużycia do właściwie wytypowanej grupy odbiorców daje lepszy efekt niż wpływanie na odbiorców poprzez zachęty taryfowe. Przy tym oprogramowanie i metody wykorzystywane do takich analiz ma znacząco szersze pole zastosowań – może przynieść korzyści firmom o innym profilu, np. handlowym czy ubezpieczeniowym. Energy Data Lab – włączona do grupy kapitałowej Atende w grudniu 2015 r. jest spółką, która rozpoczęła działalność niewiele ponad rok temu, ale już jest jedną z wiodących na rynku zaawansowanej analizy gigadanych. Rozwój tych kompetencji traktujemy także jako jeden z celów strategicznych planu rozwoju Grupy do roku 2017.

5.4 Sektor finansowy

W ostatnich latach na rzecz sektora finansowego realizowaliśmy głównie projekty związane z technologiami centrów danych. Świadczymy też usługi kompleksowego outsourcingu teleinformatycznego i udostępniamy infrastrukturę w modelu chmury obliczeniowej, głównie dla firm ubezpieczeniowych.

W połowie 2015 roku dostarczyliśmy do jednej z firm ubezpieczeniowych pierwszy znaczący system konwergentnej infrastruktury obliczeniowej, służącej do budowania chmury prywatnej i liczymy na dalsze zainteresowanie tą grupą rozwiązań.

W naszym przekonaniu również inne rozwiązania i usługi Grupy mogą spotkać się z zainteresowaniem tego sektora. Mamy na uwadze szczególnie rozwiązania podnoszące poziom bezpieczeństwa teleinformatycznego, ale w przyszłości być może również kompetencje EDL w obszarze gigadanych.

Zwiększenie obecności w instytucjach finansowych traktujemy jako istotny element naszej strategii zrównoważonego rozwoju.

6 Środki i metody realizacji strategii

6.1 Organizacja

Uznajemy, że obecna struktura organizacyjna grupy nie wymaga znaczących zmian.

Przewidujemy możliwość powołania dedykowanej spółki do prowadzenia rozwoju rozwiązań strictly energetycznych – w rodzaju magazynów energii i systemów zarządzania nimi.

Przewidujemy możliwość uzupełniania zakresu działalności Grupy w obszarach, w których widzimy szansę zwiększenia naszej aktywności, w tym poprzez przejęcia innych podmiotów.

6.2 Finanse

Zamierzamy finansować rozwój zasadniczo ze środków własnych. Jeżeli zdecydujemy się na inwestycję w dojrzałą spółkę, co będzie przekraczało bieżące możliwości własnego finansowania, to dopuszczamy możliwość pozyskania na ten cel dedykowanego finansowania zewnętrznego.

7 Podsumowanie

Strategia rozwoju musi uwzględniać fakt, że żyjemy w specyficznych czasach. Z jednej strony najbliższe lata będą się charakteryzowały wciąż przyspieszającym rozwojem techniki, który jest zarówno szansą, jak i wyzwaniem. Wieloletnia historia naszej firmy dowodzi, że jesteśmy skuteczni w „oswajaniu” nowości technicznych, a wprowadzanie ich do rozwiązań, które oferujemy klientom, jest dla nas źródłem przewagi konkurencyjnej. Z drugiej strony, klienci, którzy rozumieją jakie szanse stwarzają dla ich biznesu nowe narzędzia teleinformatyczne, zyskują na ich stosowaniu i podejmują współpracę w poszukiwaniu kolejnych. Coraz szersza grupa klientów docenia różnorodność możliwości, jakie dają mobilność i powszechna dostępność informacji. Kluczowe znaczenie ma globalna sieć łącząca „wszystko ze wszystkim” i wydajność obliczeniowa, która przełamuje kolejne ograniczenia.

W naszych czasach firma technologiczna, a chcemy w pełni zasłużyć sobie tym mianem, nie może poprzestać na samym odsprzedażaniu cudzych produktów. Dlatego coraz więcej inwestujemy w prace badawczo-rozwojowe i jesteśmy w stanie tworzyć rozwiązania, których jakość i nowoczesność plasuje je w światowej czołówce. Wielu naszych klientów w pełni rozumie zachodzące procesy i docenia nasze osiągnięcia w tworzeniu narzędzi i produktów informatycznych, znajdując jednocześnie w naszej firmie partnera pierwszego wyboru dla siebie. Partnera, który przyczynia się w ewidentny sposób do ich biznesowego sukcesu.

Mamy nadzieję, że nasza strategia na lata 2016-2017 doprowadzi Grupę Atende do jeszcze bardziej znaczącej pozycji na rynku krajowym i odniesiemy widoczne sukcesy na rynku globalnym. Przedstawiona strategia powinna doprowadzić Spółkę do szybkiego rozwoju i przynieść akcjonariuszom wymierne korzyści w postaci znacznego zwiększenia wartości akcji, ale ponieważ koniunktura giełdowa często wymyka się spod kontroli, Zarząd dołoży starań, aby Spółka systematycznie dzieliła się z akcjonariuszami swoimi rosnącymi zyskami.