

A close-up photograph of a credit card. The top half shows the embossed chip with its grid pattern. The bottom half shows the embossed number '5407'. The background is a dark, textured blue.

***GP Team* S.A.**

**Wyniki za 2010 r.
Perspektywy rozwoju
na 2011 r.**

marzec 2011 r.



1. Profil Spółki i Grupy
2. Perspektywy rynku elektronicznych legitymacji studenckich
3. Polskie ePłatności – usługi akceptacyjne i rozliczeniowe
4. Najważniejsze inwestycje
5. Skonsolidowane i jednostkowe wyniki finansowe za 2010 r.



OPTeam_{S.A.}

Czołowy w kraju producent i integrator **systemów opartych o technologie kart elektronicznych** oraz **oprogramowania dla terminali płatniczych**. Dostawca i integrator **zaawansowanych rozwiązań IT w zakresie bezpieczeństwa danych** oraz **fiskalnych systemów sprzedaży**.

3 stycznia 2011 r. OPTeam połączył się ze spółką zależną – Elektra Sp. z o.o. jednym z największych w Polsce integratorów systemu ERP CDN XL, który wdrożył u blisko 100 klientów, głównie z sektora handlu i usług oraz przedsiębiorstw przemysłowych.



spółka powiązana
50% akcji, 40% głosów na WZA

Polskie ePłatności S.A. - centrum rozliczeń elektronicznych płatności instalujące terminale w punktach handlowo-usługowych oraz rozliczające transakcje płatnicze.

Dostarczanie i wdrażanie systemów IT oraz usług serwisu i szkoleń

- składowanie i bezpieczeństwo danych
- sieci teleinformatyczne
- budowa infrastruktury Centrów Przetwarzania Danych (CPD)
- wyposażanie CPD
- wyposażanie firm w infrastrukturę IT - sprzęt i oprogramowanie
- integracja systemów do zarządzania przedsiębiorstwem
- centrum szkoleniowe i serwisowe

Wybrani partnerzy:



Microsoft®



OPTeam S.A.





Wybrane umowy

Politechnika Rzeszowska – 16.03.2011 r. – dostawa, montaż i konfiguracja sprzętu sieciowego oraz dostawa i konfiguracja systemu bibliotecznego ALEPH wraz z dokumentacją oprogramowania (umowa realizowana w konsorcjum z ALEPH Polska Sp. z o.o.)



wartość umowy: 2,1 mln zł

Akademia Wychowania Fizycznego w Warszawie – 27.01.2011 r. - dostawa i wdrożenie systemu informatycznego wspierającego prowadzenie prac badawczo-naukowych oraz współdzielenie i publikację wyników prac.; dostawa i instalacja serwerów oraz kiosków informacyjnych wraz z niezbędnym wyposażeniem i oprogramowaniem; szkolenie pracowników uczelni w zakresie obsługi nowego systemu (umowa realizowana w konsorcjum z Partners in Progress Sp. z o.o.)



wartość umowy: 5,5 mln zł



Wybrane umowy

PGE Dystrybucja S.A. Oddział Lublin – 16.12.2010 r. - wdrożenie architektury „Disaster Tolerance” dla istniejącego środowiska IT oraz rozbudowa infrastruktury niezbędnej dla realizacji tej architektury.

wartość umowy: 4,0 mln zł



Karpacka Spółka Gazownictwa Sp. z o.o. – 07.12.2010 r. - sprzedaż i dostawa infrastruktury serwerowej pod rozbudowę środowiska klastrowego oraz urządzeń odczytowych

wartość umowy: 0,9 mln zł



Wybrani odbiorcy





Systemy kart elektronicznych i oprogramowanie terminali płatniczych

- **Elektroniczna Legitymacja Studencka OPTIcamp** - dostęp do usług i zasobów uczelni oraz zintegrowanych z nią systemów, np. komunikacji miejskiej

OPTeam S.A. - lider rynkowy

ponad 90 największych uczelni w Polsce, ok. 70% populacji studentów

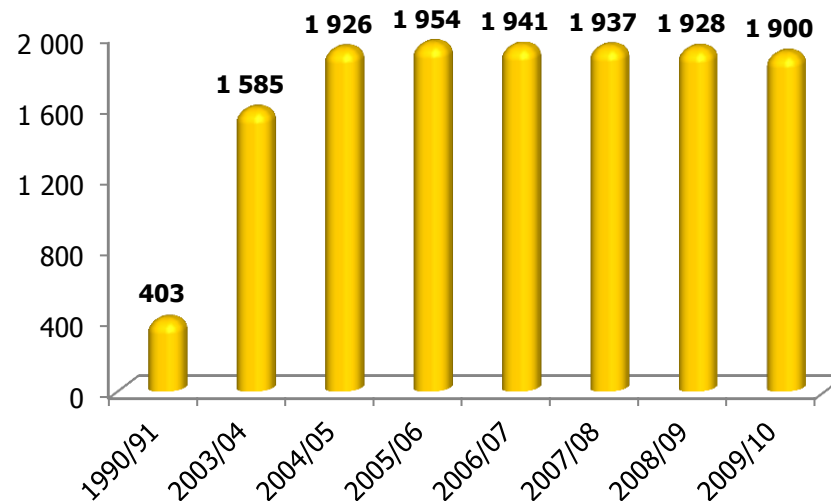
- **Karta Stałego Klienta OPTIcard** - zaawansowane programy lojalnościowe
- **Karta Korporacyjna OPTIpass** - funkcje identyfikacji i kontroli dostępu pracownika
- **OPTIpass PC** - kontrola dostępu do komputerów
- **Aplikacje dla terminali płatniczych** - m.in. aplikacja płatnicza, pre-paid, wypłat gotówkowych, obsługa tankowań, kart posiłkowych

Elektroniczne legitymacje studenckie – perspektywa rynkowa

Elektroniczne legitymacje studenckie są już standardem na największych polskich uczelniach

- W Polsce działa ok. **420 uczelni i szkół wyższych**
- ok. **150 uczelni** wydaje studentom elektroniczne legitymacje studenckie
- OPTeam współpracuje z **90 uczelniami**
- Na polskich uczelniach studiuje ok. **2 mln studentów**
- **1,5 mln studentów** posługuje się elektroniczną legitymacją studencką
- OPTeam dostarczył **1,8 mln e-legitymacji**

Liczba studentów w Polsce (w tys.), źródło: GUS





Elektroniczna legitymacja studencka – dużo więcej niż legitymacja

Elektroniczna legitymacja studencka to znacznie więcej niż dokument potwierdzający status studenta.

Służy również do:

- kontroli dostępu do budynków, sal wykładowych, akademików;
- ładowania biletu komunikacji miejskiej;
- obsługi bibliotecznej (kontrola dostępu do biblioteki, karta biblioteczna);
- obsługi dziekanatowej (elektroniczny indeks);
- obsługi kiosków informacyjnych (samodzielny dostęp do informacji na temat zajęć, zmian w harmonogramie, dyżurów wykładowców, imprez);
- mikropłatności;
- podpis cyfrowy (PKI).



Uczelnie najchętniej poszerzają funkcjonalność e-legitymacji o:

- możliwość **kodowania biletu komunikacji miejskiej** - dostęp do tej funkcjonalności ma ok. 800 tys. studentów m.in. w Warszawie (350 tys. na 19 uczelniach), Wrocławiu (140 tys. na 10 uczelniach), w Białymstoku (30 tys. na 4 uczelniach);
- integrację z **kartą biblioteczną** (95 proc. e-legitymacji);
- **kontrolę dostępu do komputerów uczelnianych** (ok. 5 proc. e-legitymacji);
- **kontrolę dostępu do budynków i parkingów** (ok. 5 proc. e-legitymacji);
- system **rozliczania wydruków i kserokopii** (ok. 7 proc. e-legitymacji);
- dostęp do **kiosków informacyjnych** (ok. 8 proc. e-legitymacji);
- funkcję **podpisu elektronicznego** PKI (ok. 2 proc. e-legitymacji).



Mikropłatności z e-legitymacją – źródło dochodów dla uczelni

E-legitymacja ma wielki potencjał jako narzędzie do mikropłatności (opłata za ksero, wydruki, napoje i przekąski z automatów)

Ile uczelnie mogą zarobić?

- 1,5 mln studentów z e-legitymacjami
- 10 zł miesięcznie – założona wartość mikropłatności na studenta (5 kaw z automatu + 40 kserokopii)
- 150 mln zł – roczna zakładana wartość studenckich mikropłatności

**150 mln zł – o przepływy gotówkowe takiej wielkości
mogłyby walczyć banki i wydawcy kart**



e-portmonetka w e-legitymacji – bariery i rozwiązania

■ **Finansowe**

Problem: uczelni nie stać na sfinansowanie inwestycji w niezbędną infrastrukturę

Rozwiązanie: uczelnie już sięgają po dofinansowanie z funduszy europejskich, koszty inwestycji mogłyby też zostać przeniesione na banki zainteresowane dostępem studentów

■ **Infrastrukturalne**

e-legitymacja może być wykorzystywana do płatności tylko w wyznaczonych punktach na terenie uczelni (brak funkcji karty płatniczej)

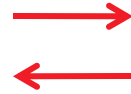
e-legitymacja jest nośnikiem bardzo zaawansowanym, którego funkcjonalność mogłaby zostać poszerzona o możliwości karty płatniczej pod warunkiem wsparcia ze strony banków

■ **Zastrzeżenia ze strony banków i organizacji płatniczych**

Zastrzeżenia wzbudza to, że na e-legitymacji nie ma miejsca na umieszczenie logotypu

Wykorzystanie doświadczeń kart studenckich przy tworzeniu projektu e-legitymacji dla uczniów szkół podstawowych, gimnazjów i szkół średnich

emitent karty (bank)
organizacja płatnicza
(np. VISA,
MasterCard)



sprzedawca
(akceptant)

instalacja terminali
w punktach handlowo-usługowych
oraz rozliczanie transakcji płatniczych

- Spółka została zarejestrowana w styczniu 2010 r.
- W pełni operacyjnie Polskie ePłatności działają od 2Q 2010 r.

Akcjonariusze



OPTeam S.A.

Agent Rozliczeniowy





Usługi:

- autoryzacja kart płatniczych, w tym obsługa kart zbliżeniowych;
- wypłata gotówki (cash back);
- doładowania telefonów komórkowych;
- obsługa programów lojalnościowych i kart podarunkowych;
- zapłata za rachunki (usługa TransKasa Banku BPH).



Źródła przychodów:

- udział w prowizji od płatności;
- czynsz za użytkowanie terminali;
- przychody z dodatkowych funkcjonalności (prowizja od transakcji prepaid, płatności masowych, itp.);
- czynsz za dodatkowe aplikacje (doładowania prepaid, płatności masowe, systemy lojalnościowe, itp.).





- Szacowane udziały rynkowe na koniec 2010 r.:
 - 1,2% (wolumen transakcji);
 - 1,6% (ilość transakcji);
 - 2,2% (ilość terminali);
 - 2,6% (ilość punktów);
 - 8% (wolumen cashback).
- Polskie ePłatności to **jedynе centrum rozliczeniowe w Polsce akceptujące płatności za rachunki masowe kartami kredytowymi** – od początku kartami VISA, od końca lutego 2011 r. kartami Mastercard (obecnie usługa ta działa na ok. 200 terminalach) - udział rachunków opłacanych kartą dynamicznie rośnie, sięgając w niektóre dni 8%;
- **Jedynе centrum rozliczeniowe w Polsce**, którego **wszystkie instalowane POS-y wyposażone są w możliwość akceptacji płatności bezstykowej** (contactless);
- **Promocja transakcji cashback** – dzięki akcjom marketingowym PeP u niektórych akceptantów ilość transakcji cashback przekracza 25%.
- Na koniec 2010 r. **liczba zainstalowanych terminali Polskich ePłatności przekroczyła 6 tys.** (plany w początkowej fazie projektu zakładały funkcjonowanie ok. 5 tys. urządzeń na koniec 2010 r.);

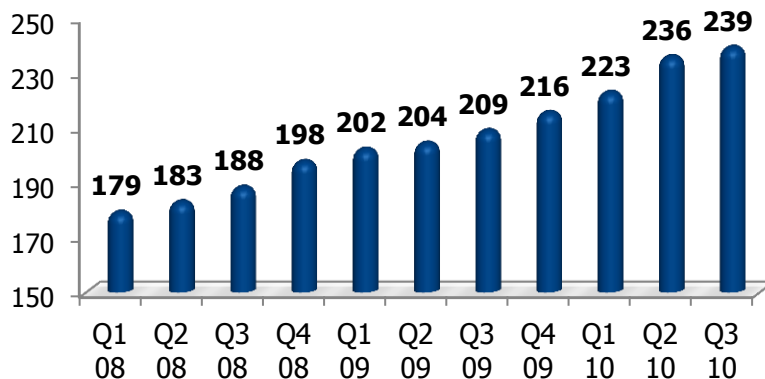


Elektroniczne transakcje płatnicze – perspektywy rynkowe

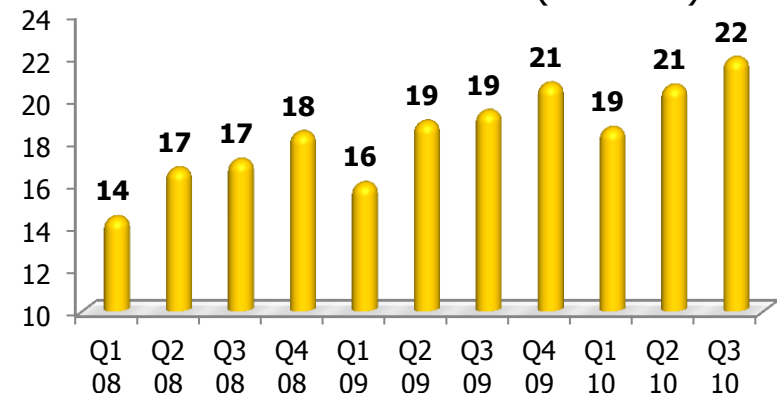
Dynamiczny rozwój rynku elektronicznych transakcji płatniczych

- promocja płatności bezgotówkowych przez organizacje finansowe i administrację - znacząco niższe koszty obsługi, większe bezpieczeństwo;
- finansowe wsparcie organizacji płatniczych rozwoju sieci akceptacji kart płatniczych (programy stymulacyjne dla akceptantów);
- wyposażanie kart płatniczych w technologię zbliżeniową;
- płatności mobilne.

liczba terminali POS w Polsce (w tys)

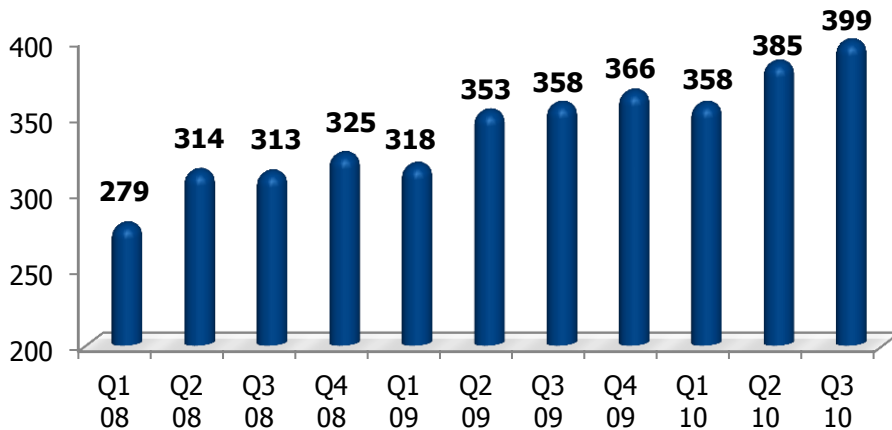


wartość operacji dokonanych za pośrednictwem terminali POS w Polsce (w mld zł)

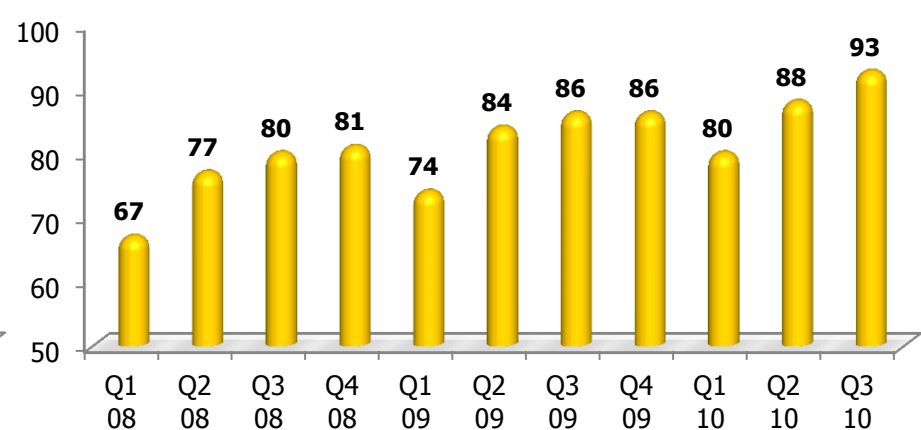


Elektroniczne transakcje płatnicze – perspektywy rynkowe

liczba transakcji dokonanych kartami
płatniczymi w Polsce (w mln)



wartość transakcji dokonanych kartami
płatniczymi w Polsce (w mld zł)



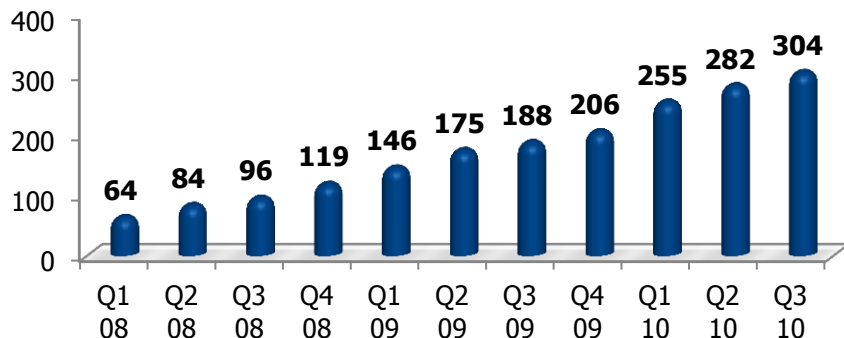
Źródło: NBP

- wzrost liczby transakcji o 43,0% od początku 2008 r. oraz o 11,5% w ciągu ostatnich 12 miesięcy (3Q 2010/3Q 2009);
- wzrost wartości transakcji o 38,4% od początku 2008 r. oraz o 7,5% w ciągu ostatnich 12 miesięcy (3Q 2010/3Q 2009);
- karty płatnicze na dobre zagościły w portfelach Polaków i są obecnie wykorzystywane do realizacji transakcji na coraz mniejsze kwoty.

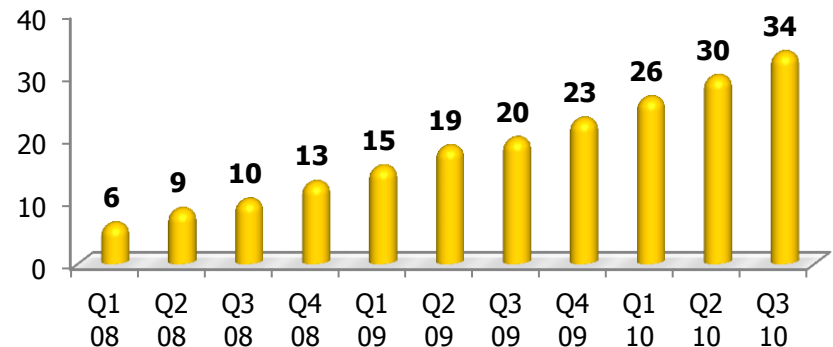
Elektroniczne transakcje płatnicze – perspektywy rynkowe

- systematyczny wzrost zainteresowania usługą cashback, umożliwiającą **wypłatę gotówki** przy okazji płacenia za zakupy kartą;
- usługa oferowana przez **ok. 23 tys. placówek handlowych**;
- wzrost wartości transakcji cashback o 68,8% w ciągu ostatnich 12 miesięcy (3Q 2010/3Q 2009) oraz o 433,3% od początku 2008 r.;
- wzrost liczby transakcji cashback o 61,7% w ciągu ostatnich 12 miesięcy (3Q 2010/3Q 2009) oraz o 375,0% od początku 2008 r.

liczba operacji cashback w Polsce (w tys.)



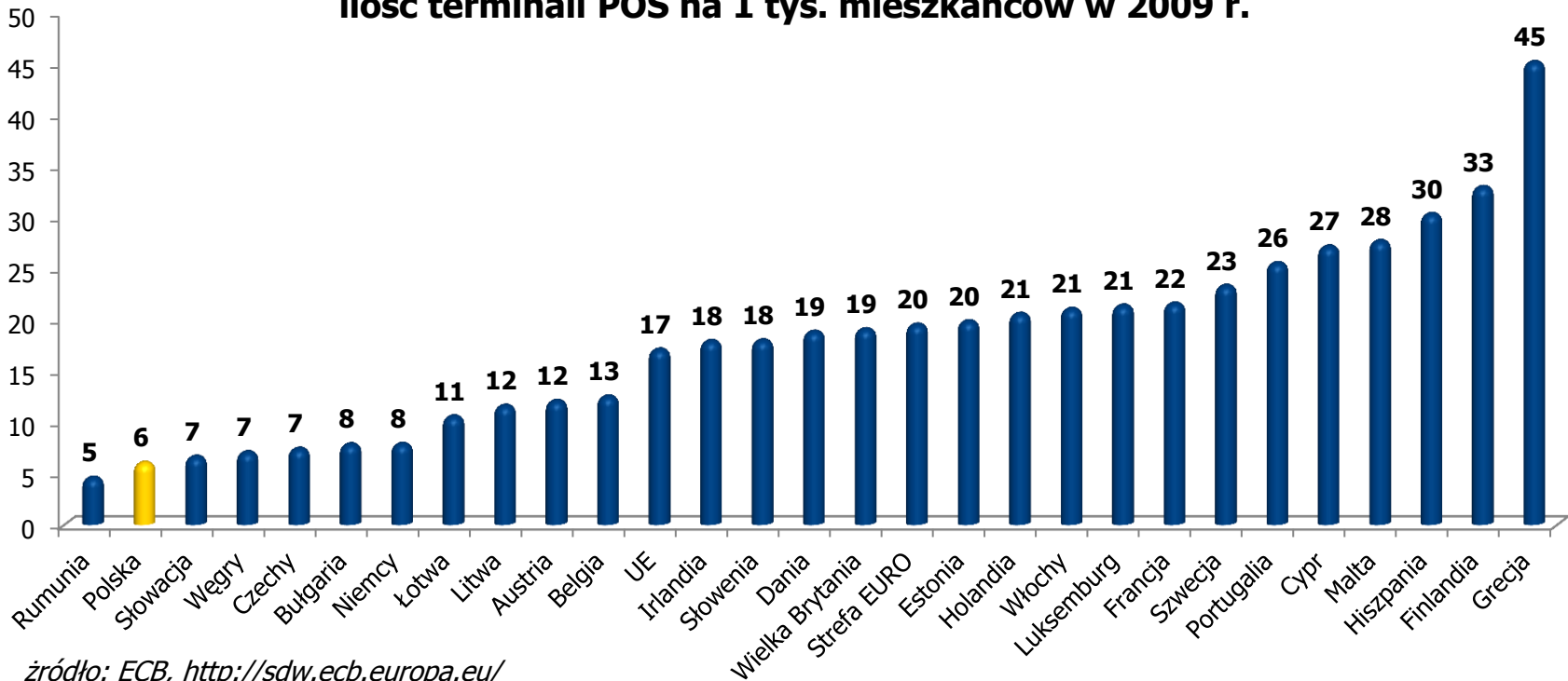
wartość operacji cashback w Polsce (w mln zł)



Elektroniczne transakcje płatnicze – perspektywy rynkowe

- wciąż **bardzo niskie nasycenie terminalami POS** w stosunku do innych krajów UE;
- **duży potencjał rozwoju** centrów rozliczeniowych w obszarze produktów i usług związanych z transakcjami z użyciem kart płatniczych.

ilość terminali POS na 1 tys. mieszkańców w 2009 r.



źródło: ECB, <http://sdw.ecb.europa.eu/>

- Zlokalizowane w Podkarpackim Parku Naukowo-Technologicznym Aeropolis;
- Inwestycja zakończona 31 lipca 2010 r. Efekty:
 - wzmocnienie zasobów badawczo-rozwojowych - przyspieszenie procesu produkcji i wdrożeń oprogramowania;
 - umiejscowienie w jednej lokalizacji wszystkich działów technologicznych;
 - centralizacja zarządzania i usprawnienie komunikacji;
 - obniżenie kosztów operacyjnych;
 - pozyskanie nowych klientów z terenu SSE EURO-PARK MIELEC w obszarze nowatorskich projektów technologicznych.
- Dofinansowanie (9 mln zł) za środków **Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka** wspierającego nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym.



Wybrane skonsolidowane dane finansowe

	tys. zł		zmiana %
	2010	2009	
Przychody ze sprzedaży produktów, usług i towarów	59 057	56 332	+4,8%
Zysk operacyjny	2 646	2 214	+20%
Zysk netto*	1 860	1 361	+37%
Aktywa trwałe	28 779	14 417	+99%
Kapitał własny*	17 095	12 108	+41%

* przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej

- rentowność netto w wysokości 3,1% - wzrost o 0,8 pp.
- dodatnie przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (1 154 tys. zł) oraz z działalności finansowej (12 282 tys. zł)
- ujemne przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (-13 669 tys. zł)



Wybrane jednostkowe dane finansowe

	tys. zł		zmiana %
	2010	2009	
Przychody ze sprzedaży produktów, usług i towarów	46 823	45 930	+2%
Zysk operacyjny	2 018	1 612	+25%
Zysk netto*	1 698	1 164	+46%
Aktywa trwałe	27 545	13 851	+99%
Kapitał własny	16 523	11 698	+41%

- rentowność netto w wysokości 3,5% - wzrost o 1,2 pp.
- dodatnie przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (508 tys. zł) oraz z działalności finansowej (12 247 tys. zł)
- ujemne przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (-13 052 tys. zł)



- 04.08.2010 r. – przydział 1 mln akcji serii D nabytych przez inwestorów w ramach IPO (cena emisyjna 5,44 zł)
- 11.10.2010 r. – debiut OPTeam na GPW
- 07.02.2011 r. – OPTeam został wybrany „**Giełdową Spółką Roku**” zdaniem **analityków** ankietowanych przez Pentor na zlecenie Pulsu Biznesu
- kapitalizacja na dzień 18.02.2011 r.: 50,6 mln zł
- free float: 332 tys. akcji o wartości rynkowej 2,3 mln zł



Źródła przewagi konkurencyjnej OPTeam

- wysoki poziom zaawansowania technologicznego - innowacyjne produkty
- rynek o dużym potencjale rozwojowym
- rozwój oferty w kierunku wysokorentownych produktów i usług
- zdywersyfikowana struktura produktów i grup odbiorców
- mocna pozycja konkurencyjna
- kompetentny, doświadczony Zarząd
- sprawnie realizowana strategia rozwoju
- wysokie bariery wejścia dla konkurencji



Dziękujemy za uwagę

OPTeam_{S.A.}

36-002 Jasionka

Tajęcina 113

tel. +48 17 867 21 00

fax +48 17 852 01 38

email: opteam@opteam.pl