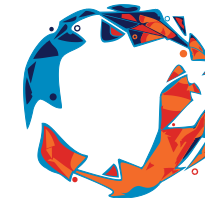




ATP Halka Arz Konsorsiyum Sunumu

7 Mayıs 2021



ATP

Yasal Uyarı

İşbu sunum içerisindeki bilgiler ATP Ticari Bilgisayar Ağı Ve Elektrik Güç Kaynakları Üretim ve Pazarlama Ticaret A.Ş. ("ATP" veya "Şirket") tarafından, Şirket paylarının halka arzı ("Halka Arz") ve Şirket paylarının Borsa İstanbul A.Ş.'de ("Borsa") işlem görmesi çalışmalarını ile ilgili olarak yapılacak konsorsiyum sunumunda kullanılacak üzere hazırlanmıştır. İşbu sunum ve içeriğinin kesin suretle gizli tutulması gerekmekte olup katılımcı bazında bilgi amaçlı kullanılmalıdır.

İşbu sunum, kısmen veya tamamen, Şirket'in herhangi bir menkul kıymetine ilişkin bir satış teklifi veya diğer bir arza veya iştirak taahhüdüne veya devralmaya ilişkin olarak teklif ya da davet veya bir yatırım yapılmasına ilişkin bir teşvik teşkil etmemektedir. İşbu sunumun hiçbir bölümü ve de bunun dağıtılmış olması durumu, herhangi bir sözleşmenin, taahhüdün veya yatırım kararının temelini oluşturamaz ve de bu kapsamda dikkate alınmaz. Burada yer alan bilgiler tasdik, tamamlanmaya veya değişime açıktır.

İşbu sunum, yalnızca Şirket'in sorumluluğu altındadır. Bu sunum içeriğindeki bilgilerin doğruluğu veya eksiksiz veya tam kapsamlı olması amaçlanmadığı gibi, bu bilgiler bağımsız olarak da doğrulanmamıştır ve Şirket bu sunumda yer alan bilgi ve görüşlerin doğruluğu veya eksiksiz olduğuna dair bir garanti vermemektedir. Sunumda kullanılan bilgiler tartışma amaçlı olup, sunumda Şirket'i veya onun faaliyetlerini, finansal durumunu veya gelecek performansını değerlendirebilmek adına gerekli tüm bilgilerin kullanılması amaçlanmamıştır. Bu belge kapsamındaki bilgi ve görüşler, sunum tarihi itibarıyla temin edilmiş olup, bunlardaki değişiklikler bildirim konu edilmeyeceklerdir. Şirket, kamuoyuna yapılacak yeni açıklamalar, revizeler ve yeni öngörülerden doğacak sonuçlarla ilgili herhangi bir yükümlülük üstlenmemektedir. Bilgilerden bir kısmı taslak niteliğinde olup nihai halleri Sermaye Piyasası Kurulu'nun ("SPK") onayını takiben ilan edilecek İzahnamede yer alacaktır. Şirket ya da bunların ilgili şirketleri, danışmanları veya temsilcileri tarafından bu sunumda yer alan bilgi veya görüşlerin yeterliliği, doğruluğu ve tamlığı (veya herhangi bir bilginin bu sunuma girilmesinin ihmal edilip edilmediği) konusunda açık veya zımni herhangi bir beyan veya taahhütte bulunulmamış ve bulunulmayacak olup, böyle bir varsayımda da bulunulmamalıdır. Mevzuatın izin verdiği ölçüde Şirket ve bunların ilgili yönetim kurulu üyeleri, çalışanları, ilişkili şirketleri, danışmanları veya temsilcileri, bu sunum veya içeriğinin kullanılmasından, ya da bu sunum ile ilgili olarak başka bir şekilde ortaya çıkan, doğrudan veya dolaylı olarak doğan hiçbir zarardan dolayı hiçbir sorumluluğu (ihmal veya başka bir şekilde) kabul etmemektedirler.

İşbu sunumda yer alan endüstri, pazar ve rekabet ortamı verileri mümkün olduğunca resmi veya üçüncü kişi konumundaki kaynaklardan sağlanmıştır. Üçüncü kişi konumundaki sektör yayınları, çalışmaları ve araştırmaları genellikle, söz konusu kaynaklarda yer alan verilerin güvenilir olduğu düşünülen kaynaklardan temin edildiğini, ancak bu verilerin doğruluğu veya tamlığı hususunda herhangi bir garantinin söz konusu olmadığını belirtmektedirler. Buna ek olarak, bu sunumdaki belli endüstri, pazar ve rekabet ortamı verileri Şirket'in faaliyet gösterdiği pazarlarda Şirket yönetiminin bilgi ve tecrübesi temelinde Şirket'in kendi iç araştırma ve tahminlerine dayanmaktadır. Şirket, bu araştırma ve tahminlerin uygun ve güvenilir olduğuna inanmakla birlikte, bu araştırma ve tahminler ve bunlara ilişkin temel metodolojiler ile varsayımlar herhangi bir bağımsız kaynak tarafından doğruluk ve tamlıkları bakımından tasdik edilmemişlerdir ve bunlardaki değişiklikler bildirim konu edilmeyecektir. Dolayısıyla, bu sunumda yer alan hiçbir endüstri, pazar veya rekabet ortamı verisine gereğinden fazla anlam yüklenmemelidir.

Hisseler, 1933 tarihli değişik Amerika Birleşik Devletleri Menkul Kıymetler Kanunu ("Menkul Kıymetler Kanunu") uyarınca veya herhangi bir Amerika Birleşik Devletleri eyaletinin, bölgesinin veya diğer bir yargı alanının (Columbia Bölgesi dahil) mevzuatı kapsamında kayda alınmamıştır ve alınmayacaktır ve de Amerika Birleşik Devletleri sınırlarında kayda alınmaksızın, Menkul Kıymetler Kanunu veya herhangi bir Amerika Birleşik Devletleri eyaletinin, bölgesinin veya diğer bir yargı alanının mevzuatının kayda alınma şartlarından doğan bir istisnaya tabi olarak veya bu şartlara tabi olmayan bir işlem kapsamında arz edilmeyecek veya satılmayacaktır. ATP, halka arza konu menkul kıymetlerin hiçbir kısmını Amerika Birleşik Devletleri'nde kaydettirmemişir veya kaydettirmeyi veya Amerika Birleşik Devletleri'nde herhangi bir menkul kıymet halka arzı gerçekleştirmeyi düşünmemektedir.

İşbu sunumun ve planlanan Halka Arz ve Borsa'da işlem görmeye ilişkin diğer bilgilerin arzı ve dağıtımı, belirli yargı alanlarında kanunen kısıtlanmış olabilir. İşbu sunumu veya burada atıfta bulunulan herhangi bir belgeyi veya bilgiyi elde eden kişiler işbu kısıtlamalardan haberdar olmalı ve bu kısıtlamaları göz önünde bulundurmalıdır. Bu kısıtlamalara uyulmaması, bahsi geçen yargı alanlarındaki menkul kıymetler kanunlarının ihlali sonucunu doğurabilir.

İşbu sunum yalnızca kendisi ile yasal olarak iletişime geçebilecek kişiler kapsamındaki sınırlı sayıdaki davetli ("İlgili Kişi") için yapılmıştır. Bu sunumdaki hiçbir bilgi, yatırım tavsiyesi içermemektedir. İlgili Kişiler dışındaki kişiler, işbu sunum veya içeriğine dayanmamalı veya bunlara göre hareket etmemeli ve de bunları Şirket'e derhal iade etmelidir.

İşbu sunum "ileriye dönük ifadeler" içermektedir. Geçmişe dönük bilgiler dışındaki, Şirket'in finansal konumu, beklentileri, büyümesi, iş stratejisi, planları ve yönetimin gelecekteki operasyonlar ile ilgili hedefleri (Şirket'in ürün ve pazarlarıyla ilgili hedefler de dâhil olmak üzere ancak bunlar ile sınırlı olmaksızın), ilgili tüm ifadeler ileriye dönük ifadedir. İşbu ifadeler, izahnamede belirtilen ve Şirket'in gerçek sonuçlarının, performansının veya başarılarının, bu ileriye dönük ifadelerde belirtilen veya ima edilen sonuç, performans veya başarılarından esaslı derecede farklı olmasına sebep olacak riskler ve belirsizlikler de dahil, ancak bunlarla sınırlı olmamak kaydıyla, bilinen ve bilinmeyen riskleri, belirsizlikleri ve diğer önemli faktörleri de içerir. İşbu ifadeler, Şirket'in mevcut ve ileriye dönük iş stratejilerine ve Şirket'in ileride faaliyet göstereceği iş çevresine ilişkin çok sayıda varsayıma dayanmaktadır. Bu ileriye yönelik ifadeler, yalnızca işbu sunumun yapıldığı tarihi itibarıyla dikkate alınmalıdır. Şirket, ileriye dönük ifadelerin Şirket'in gelecekteki performansına bir garanti teşkil etmediğini ve Şirket'in asıl finansal konumu, beklentileri, büyümesi, iş stratejisi, planları ve gelecek operasyonlara ilişkin yönetimin hedeflerinin, işbu sunumda yer alan ileriye dönük ifadelerde belirtilen veya açıklananlar ile esaslı olarak farklılık gösterebileceği hususunda bu sunumun muhataplarını uyarılmaktadır. Bunlara ek olarak, Şirket'in finansal konumu, beklentileri, büyümesi, iş stratejisi, planları ve yönetimin gelecekteki operasyonlar ile ilgili hedefleri, sunumda yer alan ileriye dönük ifadeler ile tutarlı dahi olsa, bu sonuçlar veya gelişmeler gelecekteki herhangi bir dönemde elde edilecek sonuçlar veya gelişmeler için bir gösterge teşkil etmez.

İşbu sunumun tarihi itibarıyla izahname henüz 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu uyarınca onaylanmamıştır. İzahname veya halka arz, Türkiye Cumhuriyeti dışındaki herhangi bir yetkili makam tarafından onaylanmamış; bu makamlara bildirilmemiş veya bu makamlar tahtında kayda alınmamıştır. Halka arzın veya satışın hukuken başka hiçbir ek gereksinimin karşılanmasına gerek olmaksızın yapılabileceği bölgeler dışında, halka arz edilen paylar Türkiye Cumhuriyeti sınırları dışında halka arz edilemez veya satılamaz.

İşbu sunuma katılarak veya sunum sayfalarını okuyarak, yukarıda yer alan kısıtlama ve sınırlamaları kabul ettiğinizi, ve özellikle: (i) yukarıda yer verilen uyarıları okuduğunuzu ve sunumu ve içeriğini gizli tutma yükümlülüğü de dahil olmak üzere ancak bununla sınırlı olmamak kaydıyla yasal uyarının içeriğine riayet edeceğinizi, (ii) (yukarıda tanımlandığı şekliyle) İlgili Kişi olduğunuzu, (iii) Şirket'e, işine, finansal konumuna ve gelecekteki performansına ilişkin değerlendirmelerinizden yalnızca sizin sorumlu olacağınızı, işbu sunum tarihi itibarıyla İzahname'nin henüz SPK tarafından onaylanmadığı bildiğinizi beyan, tekeffül ve taahhüt edersiniz. SPK tarafından onaylanan İzahname ve diğer kamuyu aydınlatma belgeleri, ilgili mevzuat uyarınca Kamuyu Aydınlatma Platformu aracılığı ile kamuya duyurulacaktır.

Ajanda

Ajanda		Sayfa #
1	Halka Arz Yapısı	4
2	ATP'ye Genel Bakış	8
3	Ana Faaliyet Alanları	18
3.a.	Yatırımda Öne Çıkaran Unsurlar	26
3.b.	Büyüme Odaklı Stratejik Plan	42
3.c.	Finansal Performans	46
4	Ekler	51



1. Halka Arz Yapısı

Halka Arz Özeti

İhraççı	ATP Ticari Bilgisayar Ağı ve Elektrik Güç Kaynakları Üretim Pazarlama ve Ticaret A.Ş.
Satan Ortak	Ata Holding A.Ş.
Çıkarılmış Sermaye	30.000.000 TL
Planlanan Arz Yapısı	Sermaye Artırımı ve Ortak Satışı - Sermaye Artırımı: 3.300.000 TL nominal değerli pay - Ortak Satışı: 3.870.000 TL nominal değerli paylar - Ek Satış: 1.080.000 TL nominal değerli paylar (%15 ek satış hakkı) Toplam 7.170.000 TL nominal değerli paylar (Ek satış dahil: 8.250.000 TL)
Halka Açıklık Oranı	%21,53 (ek satış dahil %24,77)
Planlanan Tahsisat Grupları	[Belirlenecektir]
Aracılık Yöntemi	En İyi Gayret Aracılığı
Satmama Taahhüdü	Şirket ve Ortaklar için 180 gün
Fiyat İstikrarı	Payların BİST'te işlem görmeye başlamasından itibaren 30 gün süre ile yapılması planlanmaktadır
Hedeflenen Zamanlama	Talep Toplama: 27-28 Mayıs Takas: 2 Haziran İşlem Görme: 3 Haziran
Kaynak Kullanım Yeri	Şirket, halka arz gelirlerinden elde edilecek fonu; ArGe yatırımlarının ölçeğinin artırılması ve aktif projelerin hızlandırılması (%19,8), ATP Zenia markasının global pazarlarda açılım yapısının planlar doğrultusunda oluşturulması (%23,8), ATP Zenia markasının global pazarlama faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi (%9,5), ATP global açılımını ve satışlarını destekleyen teknoloji araçlarını, altyapıyı ve bulut sistemlerinin ölçeklendirilmesi (%18,0), Şirket büyümesini destekleyen fiziksel ortamların oluşturulması (%3,2), Şirket'in Tradesoft China IT LTD şirketinin %51'in alımının borcunu ödeme (%8,3) ve Şirket'in işletme sermayesinin güçlendirilmesi (%17,3) alanlarında değerlendirmeyi planlamaktadır.

Halka Arz Sonrası Ortaklık Yapısı

Hissedar	Halka Arz Öncesi			Halka Arz Sonrası					
	Pay (TL nominal)	Pay Grubu	Oran (%)	Ek Satış Öncesi			Ek Satış Sonrası		
				Pay (TL nominal)	Pay Grubu	Oran (%)	Pay (TL nominal)	Pay Grubu	Oran (%)
Ata Holding A.Ş.	4.000.000	A	13,33	4.000.000	A	12,01	4.000.000	A	12,01
	25.382.000	B	84,61	21.512.000	B	64,60	20.432.000	B	61,36
Korhan Kurdođlu	94.500	B	0,32	94.500	B	0,28	94.500	B	0,28
Erhan Kurdođlu	94.500	B	0,32	94.500	B	0,28	94.500	B	0,28
Tuna Kurdođlu	40.500	B	0,14	40.500	B	0,12	40.500	B	0,12
Yurdanur Kurdođlu	40.500	B	0,14	40.500	B	0,12	40.500	B	0,12
Seniha Ece Kurdođlu	24.000	B	0,08	24.000	B	0,07	24.000	B	0,07
Ömer Faruk Işık	24.000	B	0,08	24.000	B	0,07	24.000	B	0,07
Ümit Cinali	300.000	B	1,00	300.000	B	0,90	300.000	B	0,90
Halka Açık	-	-	-	7.170.000	B	21,53	8.250.000	B	24,77
TOPLAM	30.000.000		100,00	33.300.000		100,00	33.300.000		100,00

Sunum Ekibi



ÜMİT CİNALİ

İcra Kurulu Başkanı, CEO

- 2014'te katıldı
- Genel Müdür, Cisco Türkiye (2010-2014)
- CEO, EXENET, NY ABD (2003-2009)
- President & COO, Exenet Technologies, NY ABD (2001-2002)
- COO, Fitlinxx, CT ABD (1999-2001)



Harvard Business School (MBA)
MIT (B.Sc.), Makina Mühendisliği



CEYHAN ER

Mali İşler GMY, CFO

- 2018'de katıldı
- GMY/CFO Ata Yatırım (1994-2018)
- Finans Müdürü
Çarmen Menkul Değerler (1990-1994)



Marmara Üniversitesi,
Ticari Bilimler (B.Sc.)



SENCER SALBAŞ

GMY, ArGe & Ürün Geliştirme

- 2017'de katıldı
- Direktör, PizzaHut Türkiye (2016-2017)
- Direktör, YUM Brands TR (2014-2016)
- Direktör, Adidas TR (2012-2014)
- Direktör, Bestbuy TR (2010-2008)
- Direktör, Unitim Holding (2005 - 2008)



İTÜ (MBA)
ODTÜ (B.Sc.), Bilgisayar Mühendisliği



METHİ BENGİSU

Tradesoft China GM

- 2012'de katıldı
- Yönetim Kurulu Başkan Vekili Türkiye Basketbol Federasyonu (2016-2018)
- Direktör, ATP Konuk Ağırılama (2012-2014)
- GMY Operations, TSC Co. MI ABD (2001-2012)
- Program Manager, Lear Corp., MI USA (1999-2001)



University of Missouri
İşletme Mühendisliği (BSc.)



HAMİT CAN

Tradesoft GM

- 2014'te katıldı
- Genel Müdür, Ata OnLine (2006-2014)
- GMY, Ata OnLine (2005-2006)
- Müdür, İnternet & Çağrı Merkezi Ata OnLine (2000-2005)

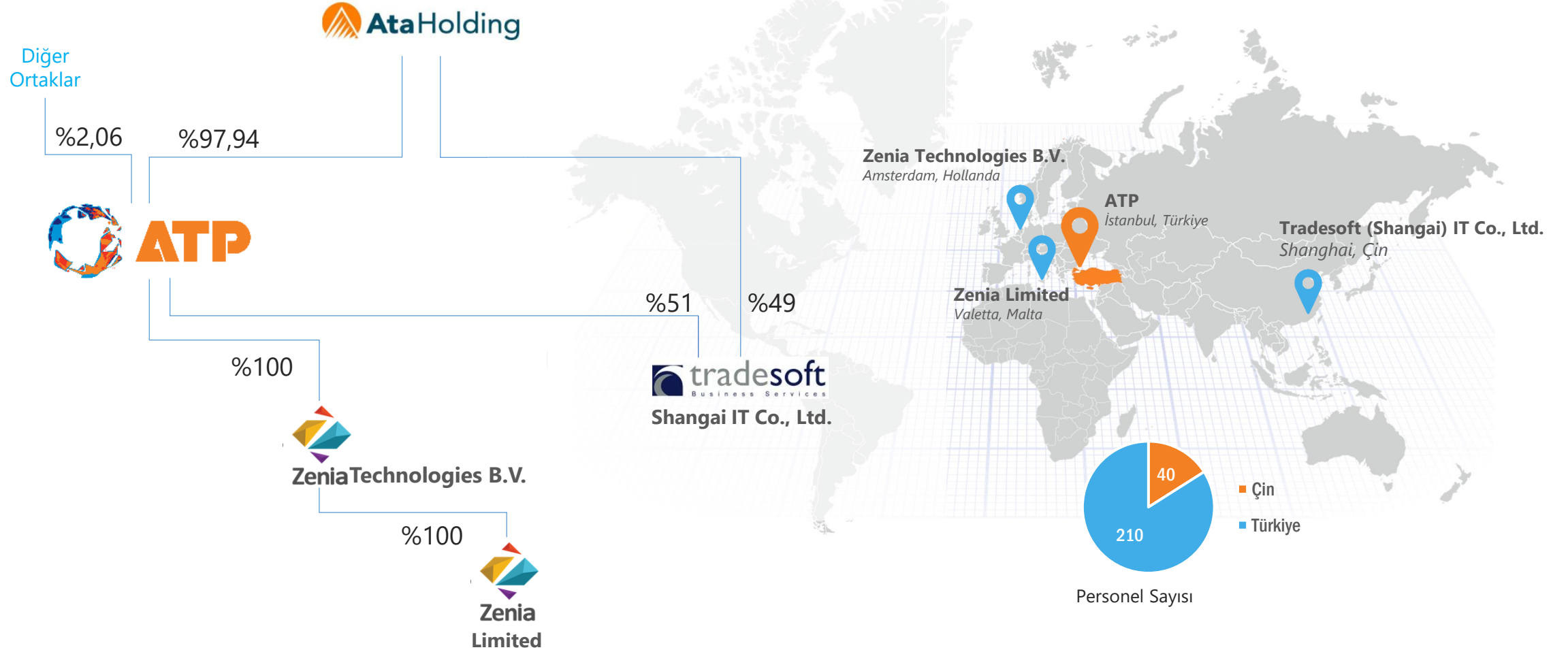


Marmara Üniversitesi
İşletme Fakültesi (B.Sc.)



2. ATP'ye Genel Bakış

ATP Yapısı



ATA Grubu

Finans	
	 
Gıda	       
	       
Turizm	  
Tekstil	
Teknoloji	  
İnşaat	   
Lojistik	
Servis	

Ata Holding

Ata Şirketler Grubu'nun kökleri 1969 yılında kurulan, Atatürk Barajı'nı inşa eden Seri İnşaat'a kadar uzanmaktadır.

Ata Grubu şirketleri günümüzde Ata Holding bünyesinde, Finans, Teknoloji, Gıda, Lojistik, Gayrimenkul Geliştirme, Yapı Malzemeleri Üretimi, Moda, Turizm ve Dış Ticaret gibi değişik alanlarda faaliyet göstermektedir.

Ata Grubu ve kurucu ortakları başta Finans, Gıda, Teknoloji ve Gayrimenkul sektörleri olmak üzere toplam 1,6 milyar ABD Dolar'ını aşkın ciro ve 60.000'den fazla çalışanı ile 10 ülkede faaliyet gösteren 37 şirkete sahiptir.

ATP Faaliyet Alanları



Markaları

TRADESOF
SMARTER FINANCE

Finans ve Sermaye
Piyasalarına Yönelik
Yazılım Çözümleri



İTÜ Teknokent, İstanbul

%44

Pazar Payı



Konuk Ağırlama
Sektörüne Yönelik
Yazılım Çözümleri



Valetta, Malta

2.601

Zenía HERO Yazılımları
Kullanan Restoran Sayısı

ATP Digital.

Kurumsal Bilgi
Teknolojileri ve Dijital
Dönüşüm Çözümleri



Beşiktaş, İstanbul

447

Dijital Dönüşüm
Projesi

Günlük Hayata Dokunan Çözümler

- Farkında olarak veya olmayarak her gün milyonlarca insan ATP Teknolojileri ile temas ediyor.
- Borsa İstanbul'da hisse işlemi gerçekleştiren rakip sistemler arasında ATP Tradesoft %44 pazar payıyla öne çıkıyor.
- Türkiye'de herhangi bir Burger King, Popeyes, Usta Dönerci veya Arby's restoranında sipariş verdiğinizde, siparişinizi ATP Zenía yazılımları alıyor, mutfağa ulaştırıyor ve uçtan uca tüm restoran zinciri operasyonlarını destekliyor.
- 1997 yılından bu yana Türkiye, Çin ve EMEA'da yüzlerce kurumsal dijital dönüşüm projesi ile tüketicilere dokunan birçok başarılı uygulamayı gerçekleştirdik.

Kurumsal Gelişim

- Tradesoft markası tescilli
- İlk müşteriler



- Ticaret net satınalmı

- GTP PMS Portföy Yönetimi
- Ata Holding IT grupları birleşimi

- Tradesoft İTÜ Teknokent'te



- GTP Brokerage
- Ordina Mortgage İş Birliği



- QSR pazarına giriş
- Microsoft İş Ortaklığı
- Radiant Systems İş Ortaklığı
- Vodafone İş Ortaklığı



- NCR QSR İş Ortaklığı



- Zenia Markası
- IBM Veri Merkezine Geçiş
- BK China Bulut Çözümleri



- ArGe Merkezi [ATP ArGe]
- Arcalec İş ortaklığı (kiosk)
- ServiceNow Uygulaması



- AtaFlex
- Altibase İş Ortaklığı

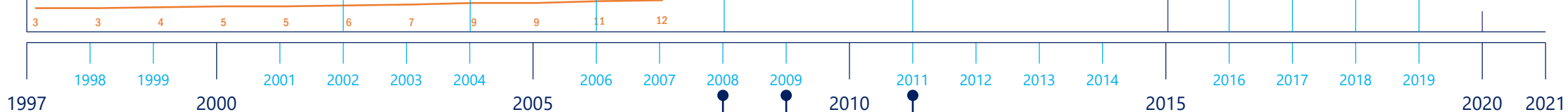
- XFront - Hızlı Emir İletimi
- Pavo Ingenico İş ortaklığı



- HERO Yazılımı
- Zenia LTD (Malta)
- Zenia Technologies B.V. (Hollanda)
- DTiQ İş Ortaklığı
- ManageEngine İş Ortaklığı
- Raydeen Anlaşması
- Palo Alto İş Ortaklığı
- Verifone İş Ortaklığı
- RPA kullanımı



Kuruluş



Müşteri Sayısı

400
350
300
250
200
150
100
50
0

Deloitte.

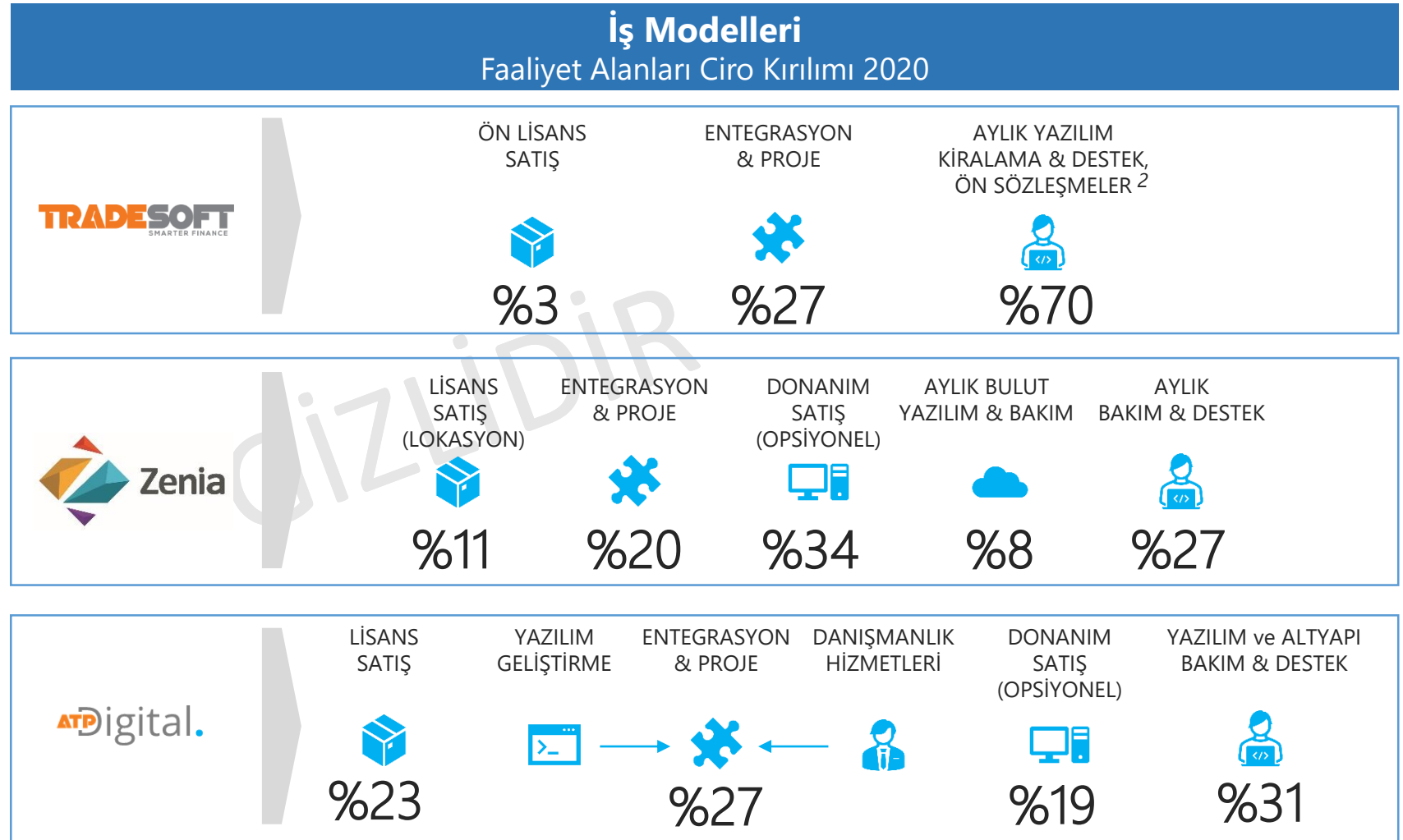
Technology Fast50

DELOITTE TECHNOLOGY FAST 50
2008, 2009, 2010, 2011, 2015









Başarılı İş Modelleri¹

- 24 yıllık teknoloji ve sektörel tecrübe.
- Global standartlarda marka yaratma ve yüksek değerli çözümler üretme yeteneği.
- Dünya ve Türkiye'nin lider markalarında kritik görevler üstlenen yazılımlar.
- Uzun dönem sözleşmeler altında tekrarlanan aylık gelirler.
- Ciroya dönüşen başarılı ArGe yatırımları.
- Gelir istikrarı sağlayan sektörel çeşitlendirme.



1. Tradesoft China 2020 senesinde operasyona katılmış ve Zenia altında sunulmuştur.
2. Sözleşmeler TRADESOFT ve ZENIA aylık yazılım modellerinde 3-5 senelik yapılmaktadır.

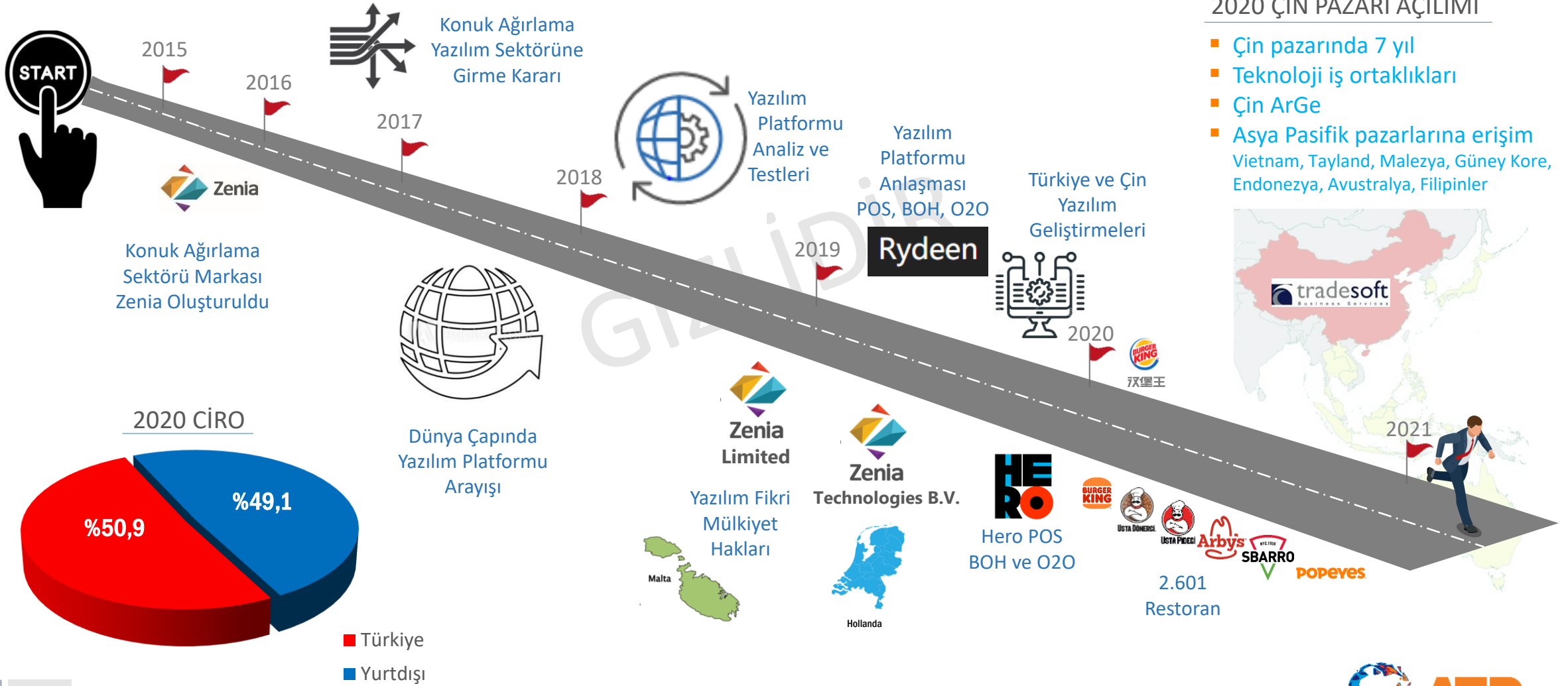
ATP Yazılım Çözümleri & Hizmetleri

				CİRO DAĞILIMI		
		ÇÖZÜMLER	FAALİYET ALANLARI	YAZILIM BAZLI	IT DESTEK	3. PARTİ ¹
	Finans ve Sermaye Piyasalarına Yönelik Yazılım Çözümleri	 <ul style="list-style-type: none">AracılıkVarlık YönetimiKonut FinansmanAlım-SatımPortföy YönetimiMobil	<ul style="list-style-type: none">DanışmanlıkYazılım GeliştirmeEntegrasyonProje YönetimiBakım & DestekTest & Sürüm Yönetimi	%99	%0	%1
	Konuk Ağır lama Sektörüne Yönelik Yazılım Çözümleri	 <ul style="list-style-type: none">POSArka Ofis020 – Online KanallarDijital Ekranlar/KioskMobilBakım ve Saha Destek	<ul style="list-style-type: none">Yazılım GeliştirmeEntegrasyonBulut YönetimiProje YönetimiTest ve Sürüm YönetimiBakım & DestekSaha Destek Yönetimi	%27	%28	%45
	Kurumsal Bilgi Teknolojileri ve Dijital Dönüşüm Çözümleri	 <ul style="list-style-type: none">ERPÇağrı Merkezie-TicaretGayrimenkul/KiraInvest2CRMe-DevletAltyapı ve Sistem Mimari	<ul style="list-style-type: none">DanışmanlıkYazılım GeliştirmeEntegrasyon ServisleriProje YönetimiBakım & DestekAltyapı BakımBulut Yönetimi	%47	%15	%38

 Finans  Lojistik  Üretim  Devlet
 Konuk Ağır lama & QSR  Perakende  Tarım  Yan Haklar Yönetimi

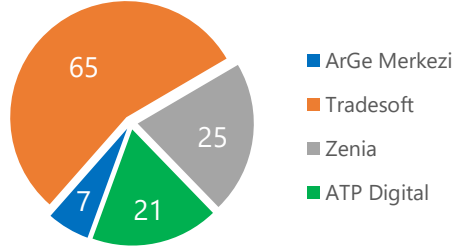
Global Büyüme Yolculuğu

Dijital dönüşümün merkezlerinden Çin ile dünya çapında çözümler üreten ve Asya Pasifik pazarına açılımı sağlayan yapı

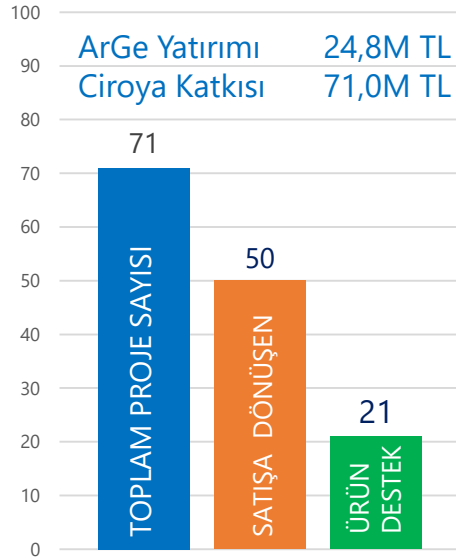


Sektörlerine Öncülük Eden ArGe

118 ArGe Personeli



71 ArGe Projesi
(2018-2020)



ATP ArGe] Dönüşüm Odaklı Temel Teknolojiler

- Yapay Zeka
- Makina Öğrenimi
- Büyük Veri Analizi

Merkez ArGe



KULLANILAN TEKNOLOJİ PORTFÖYÜ



16 Proje
(2016-2020)

ITUARI
TEKNOKENT | BRIGHTER
TOGETHER

8 Proje
(2016-2020)



2 ÖDÜL

19 Yayın
(2018-2020)



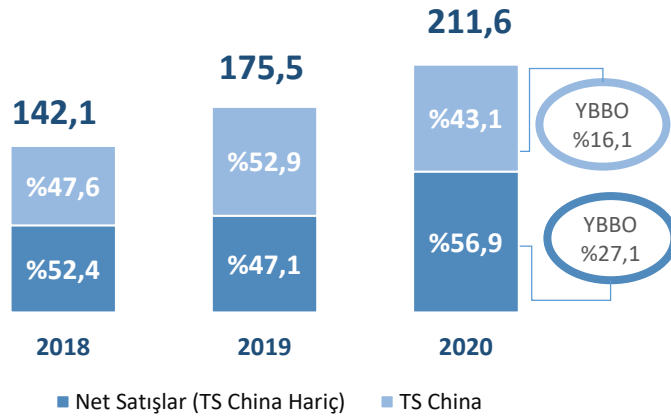
1 Patent
Başvurusu
(2020)



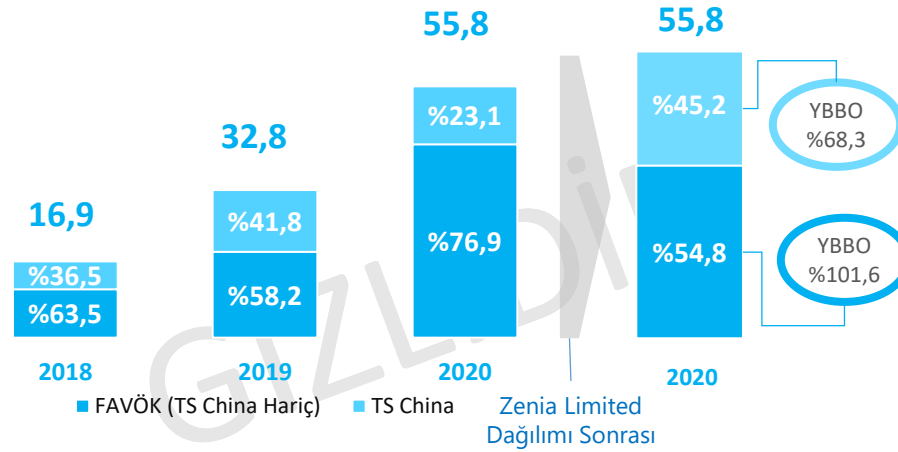
Güçlü Finansal Yapı

Artan yazılım gelirleri ve tekrarlayan aylık gelirlerle yükselen sürdürülebilir karlılık

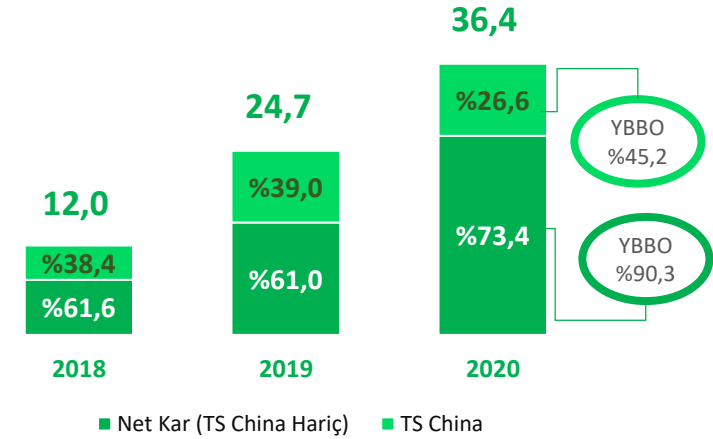
CİRO (Milyon, TL)



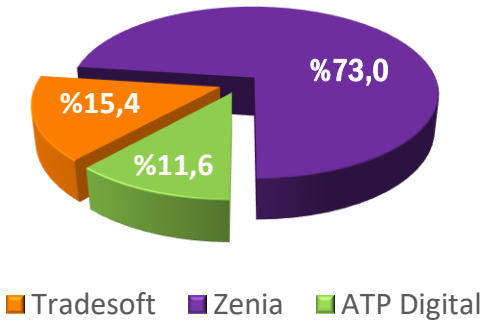
FAVÖK¹ (Milyon, TL)



NET KAR¹ (Milyon, TL)



CİRO DAĞILIMI 2020 (Milyon, TL)



	2018	2019	2020	YBBO
NET KAR MARJİ (TS China Dahil)	%8,4	%14,1	%17,2	%42,9
NET KAR MARJİ (TS China Hariç)	%9,9	%18,2	%22,2	%49,7
ROE (TS China Dahil)	%42,1	%50,8	%77,8	
ROE (TS China Hariç)	%32,9	%40,3	%41,5	



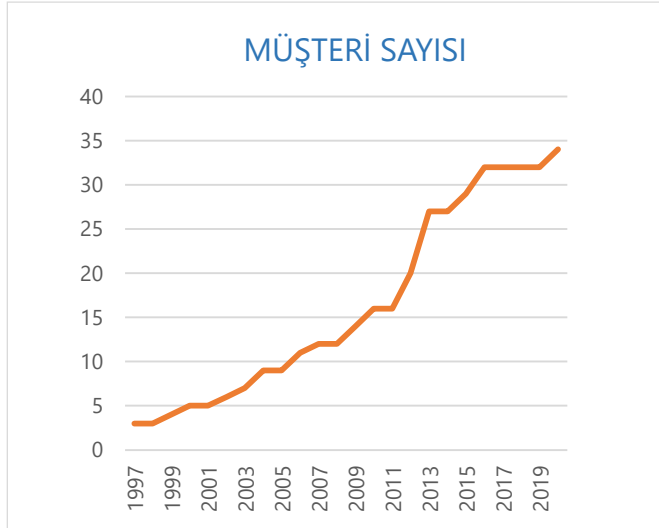
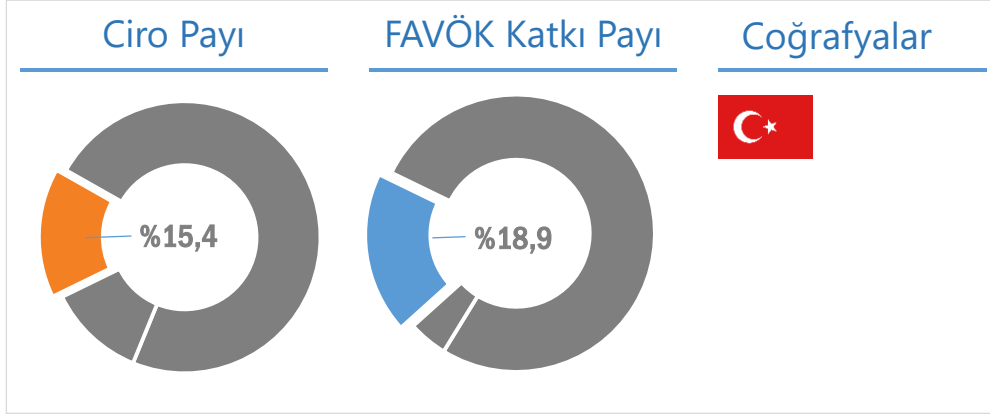
BORÇSUZ YAPI

17,8 Milyon TL

**NAKİT
POZİSYONU**



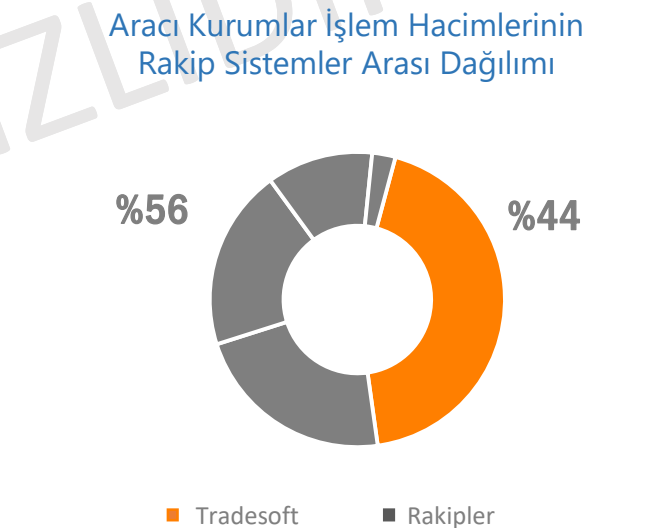
3. Ana Faaliyet Alanları



Kaynak: Şirket



Kaynak: Şirket



Kaynak: Şirket, TSPB Eylül 2020 verilerine göre hesaplanmıştır



Kaynak: Şirket

Sektöre Öncülük Eden Yazılım Çözümleri

Güçlü ve esnek GTP mimarisi üzerine inşa edilen çözümler ve sektörel öncülük eden yeni jenerasyon modüler yapı

Yeni Jenerasyon Modüller



5.000 emir/saniye



Tek noktadan tüm portföy işlemleri yönetimi

100+

Robot ile Yönetilen İşlem Sayısı

335

Ürünleştirilmiş Çözüm Sayısı



In Memory Emir Yönetim Sistemi



In-Memory Portföy Yönetim Sistemi



Arka Ofis İşlem Otomasyon Platformu

Global Trading System (GTP) Yapısı

GTP Aracılık

Organizasyon Yönetimi
Emir İletim ve Yönetim Sistemleri
Ödünç Modülü
Müşteri Risk Yönetimi
Kurumsal Finansman
Piyasa Yapıcılık
Tezgahüstü İşlem Platformu
Resmi Muhasebe ve Raporlama

Varlık Yönetimi

Fon Yönetimi
• Katılım Fonları
• Serbest Fonlar
• Borsa Yatırım Fonları
Portföy Yönetimi
İşlem Öncesi ve Sonrası Uyumluluk Modülü

Mortgage Geliştirme Bloğu

Ürün Ağacı Yönetimi
Skor Kartı
Kredi Risk Değerlendirme
Öneri Modülü

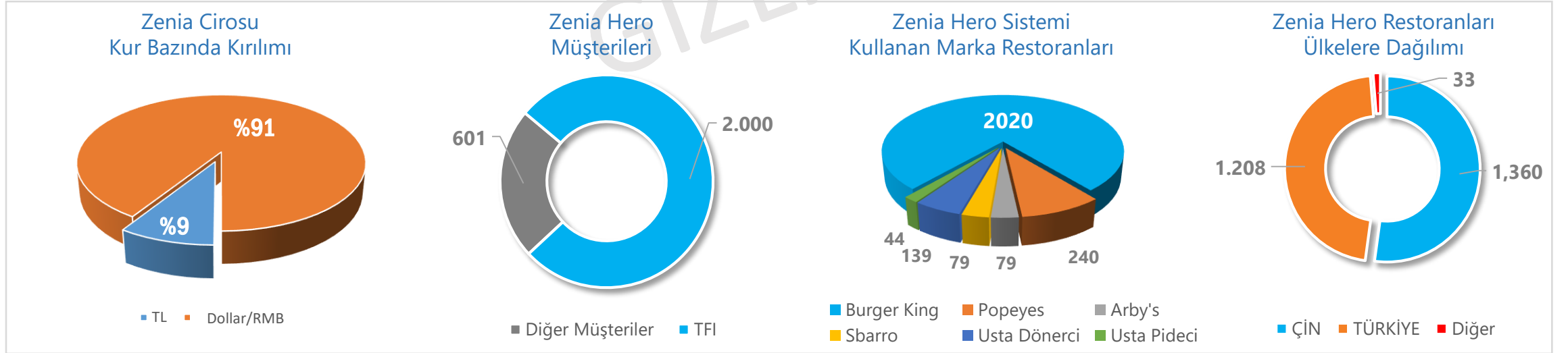
GTP Finansal Servisler Uygulama Orta Katmanı

Kurumsal Uygulama Geliştirme Mimarisi
Mesajlaşma ve Servis Veriyolu Bileşenleri
İş Kuralları ve İş Akışı Motoru
FinSuite Raporlama

GTP Mimari Altyapı Bileşenleri

Yüksek Etkileşimli Online Alım-Satım Sistemi

Global Markalarda Kullanılan Yazılım ve Hizmetler



Kaynak: Şirket, Aralık 2020 Verileri

Konuk Ağırlandırma Sektörünü Uçtan Uca Kapsayan Çözümler

Şirket, Zenya Hero markası altında kendi geliştirdiği yazılım çözümlerini müşterilerine sunmaktadır

Öne Çıkan Çözümler

Restoran Sayısı

Öne Çıkan Çözümler	Restoran Sayısı
Restoran POS Satış Yönetim Sistemi	2.601
Arka Ofis Sistemi (BOH) Bulut Servis Yazılımı	2.601
O2O Online Sipariş Sistemi (Bulut Servisi)	1.503
Hırsızlık Önleme Sistemi (Bulut Servisi)	879
Çağrı Merkezi Yönetim Sistemi	1.242
Paket Servis Yönetim Sistemi	1.979
Menü Yönetim Sistemi (O2O Menu Center)	278
Şipariş/Teslimat Ayrımlı Sistem	2.470

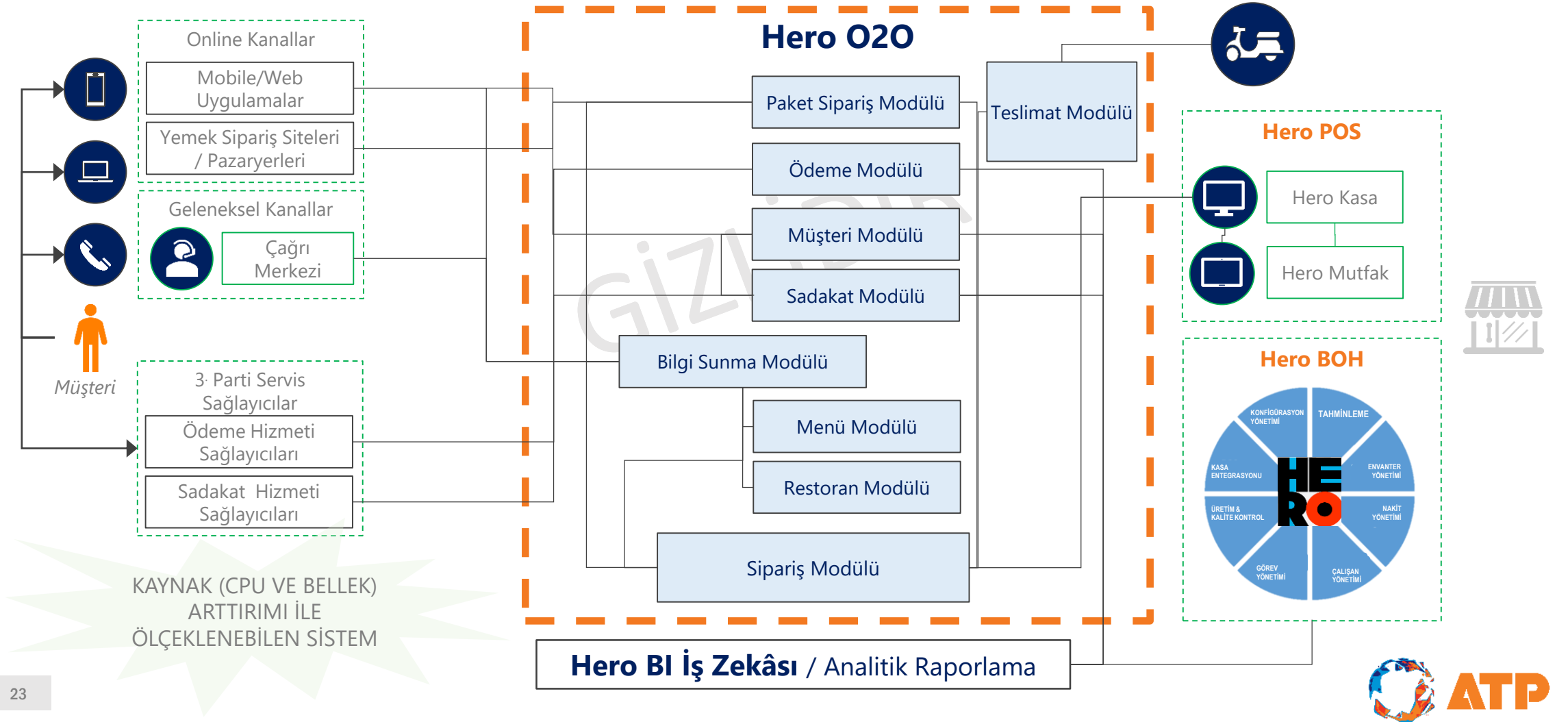
107

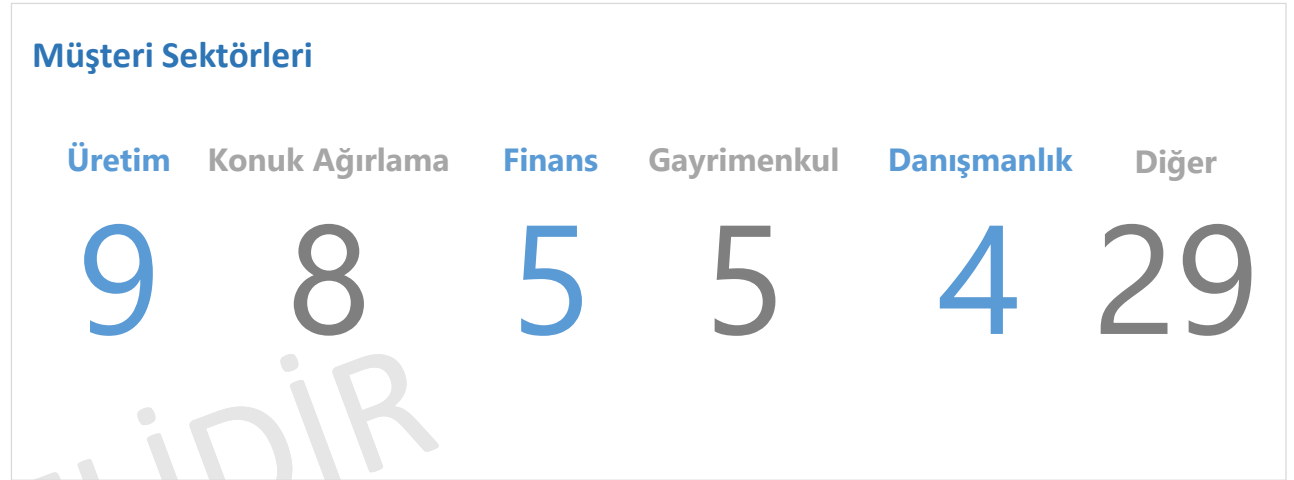
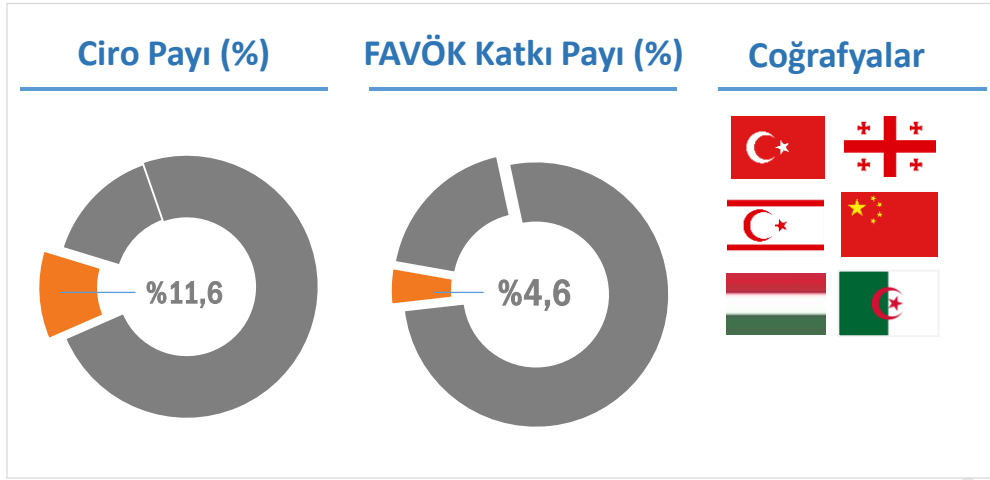
Ürünleştirilmiş
Çözüm Sayısı



Zenia HERO O2O Sistemi

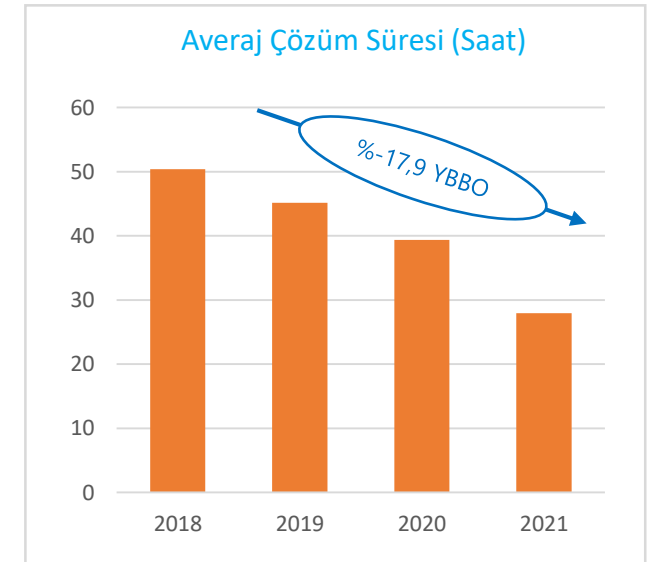
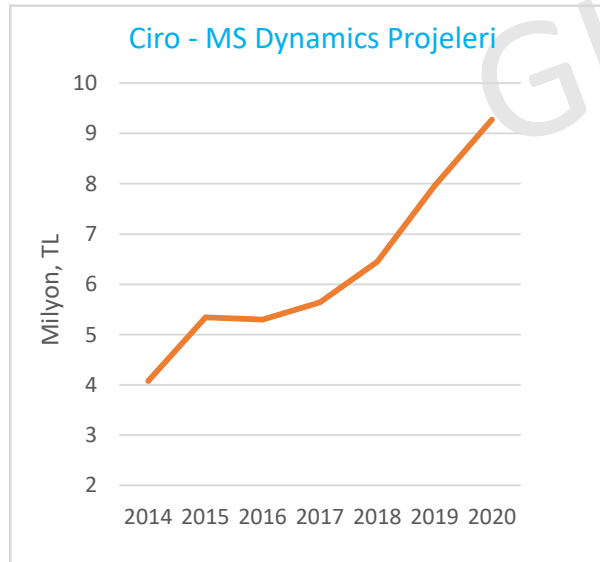
İnternet ve mobil dahil bir çok kanaldan sipariş alabilen; müşterinin istediği lokasyonlara teslimat gerçekleştiren; Zenia Hero ve benzeri sistemlerle entegre çalışan bulut platformu...





Proje Sayısı

472



ATP Digital, orta ve büyük ölçekli kurumsal firmaların dijital dönüşüm projelerini gerçekleştirmekte; şirketlere sistem ve altyapı hizmetleri sunmaktadır.

Platformlar



İş Ortakları



Yönetilen Sistemler

19.595 Nokta
536 Sunucu
338 TB Disk
73 Veri Tabanı
3.534 Tekil Kullanıcı

Sunulan Çözümler

Kurumsal Kaynak Planlaması ("ERP") Çözümleri

- Dönüşüm ve E-Dönüşüm Çözümleri ve Danışmanlığı
- Yazılım Geliştirme
- Proje Yönetimi
- Ürün Uygulamalar (Kira Yönetimi, Satın Alma Talep Yönetimi, vb.)
- İş Zekası Raporları
- RPA (Robot Süreç Otomasyonu)

Müşteri İlişkileri Yönetimi ("CRM") Çözümleri

- Dönüşüm ve E-Dönüşüm Çözümleri ve Danışmanlığı
- Yazılım Geliştirme
- Proje Yönetimi
- Çağrı Merkezi ve Paket Sistem Çözümleri
- Invest2CRM ürünü - Tradesoft GTP ile Entegre CRM Çözümü
- Esnek Yan Haklar Platformları (AtaFlex, vb.)

~100K+
İşlem
Kapasitesi,

Teknoloji Altyapı & Sistem Hizmetleri

- Altyapı (Network) ve Sistem Danışmanlık Hizmetleri
- Forcepoint SD-WAN, DLP ve Firewall – Mimari, Kurulum ve İşletim
- PaloAlto Firewall ve EDR - Kurulum ve İşletim hizmetleri
- 7x24 Sistem, Network Takip ve Destek
- Özel Bulut Hizmetleri (IBM Veri Merkezi, IST)
- Bulut Hizmetleri (AliCloud, Çin)

3.a. Yatırımda Öne Çıkan Unsurlar



TRADESOFT
SMARTER FINANCE

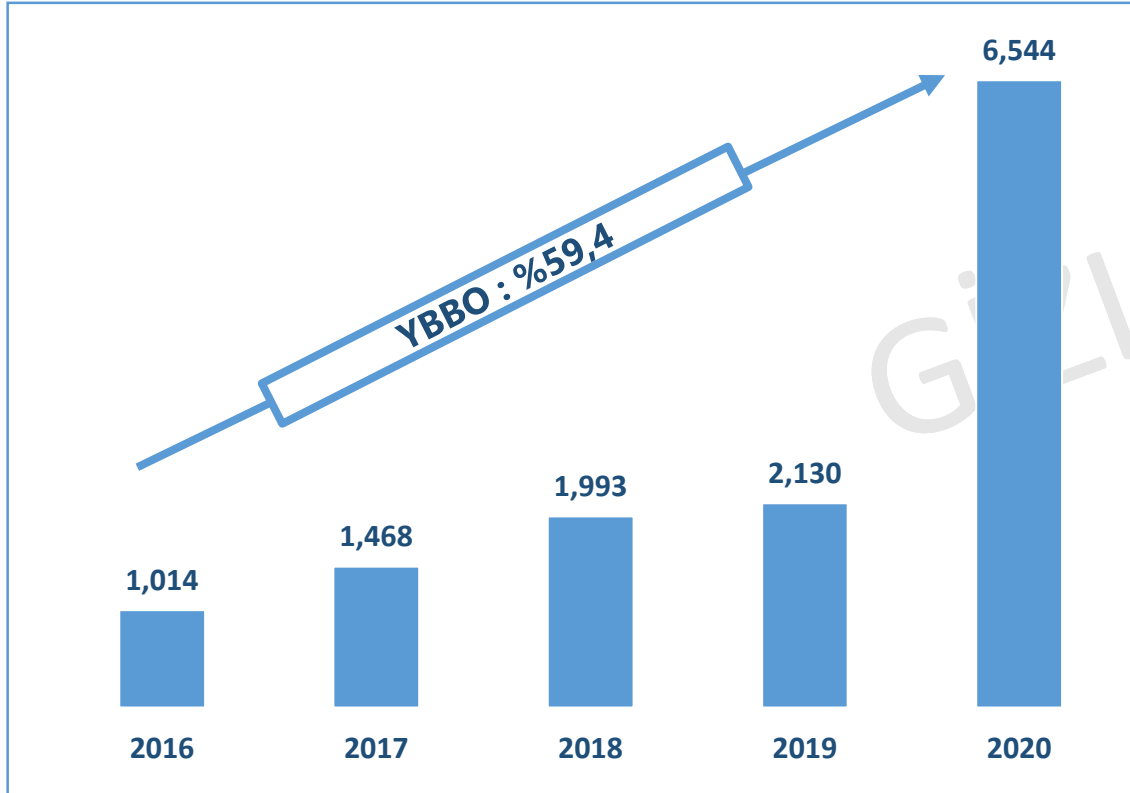
Zenia

ATP Digital.

Büyüyen Finans ve Sermaye Piyasaları

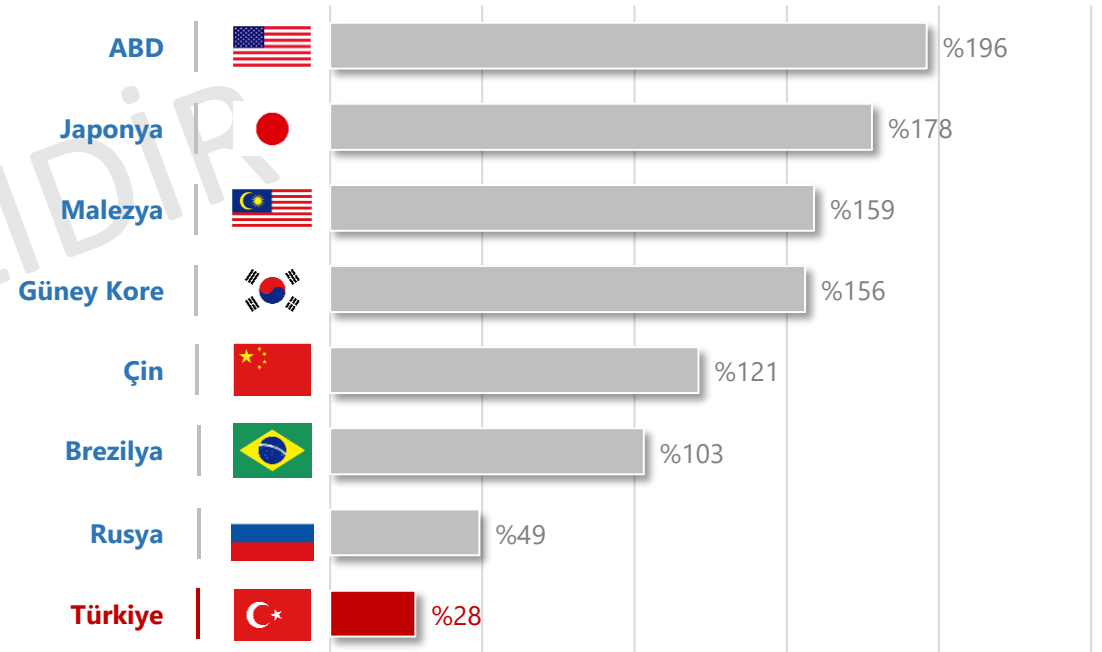
Ülke ekonomi boyutuna göre düşük oranda olan Türkiye sermaye piyasaları ivme kazanarak büyümekte

Borsa İstanbul İşlem Hacmi (Milyar TL)
(YBBO 2016 - 2020)



Kaynak: Borsa İstanbul

Sermaye Piyasası Yatırımları'nın GYSİH'ye Oranı (%)
(Seçilmiş Ülkeler ile Karşılaştırma)

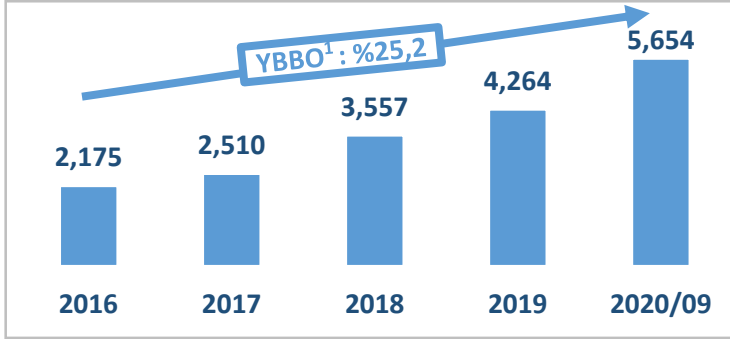


Kaynak: Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği ("TSPB"), 2020

Büyüyen Finans Piyasaları: Yatırımcı Sayısı ve Değişen Profili

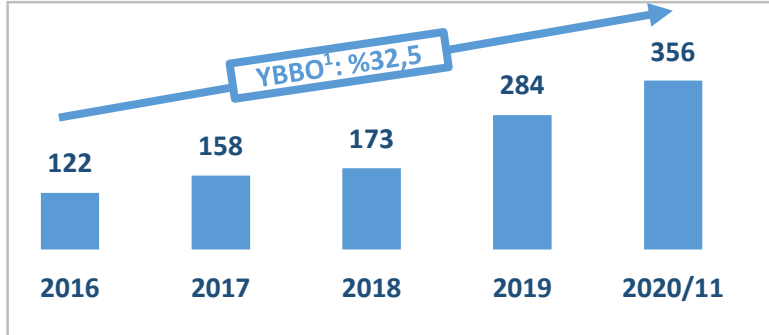
İstihdam yaşlarına giren, gelir seviyeleri yükselen ve dijital ortamları etkin kullanan yeni yatırımcılar ile gelecek vaad eden ortam

Aracı Kurumlar Toplam Geliri (Milyon TL)



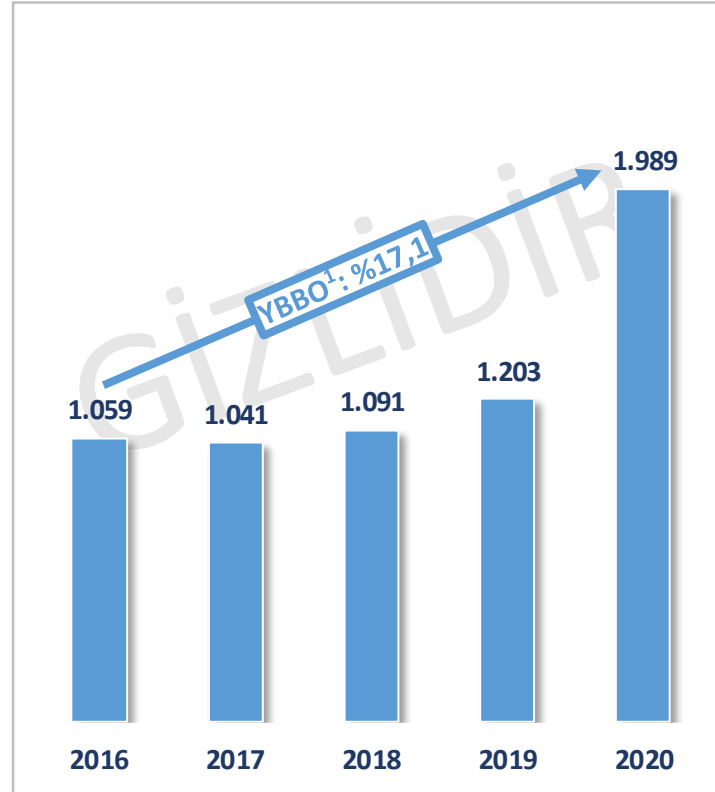
Kaynak: TSPB Ocak 2021

Portföy Yönetim Şirketleri Toplam Fon Büyüklüğü (Milyon TL)



Kaynak: SPK, TSPB Ocak 2021

Pay Senedi Yatırımcı Sayısı (bin kişi)



Kaynak: MKK

Değişen Yatırımcı Profili

Yaş Grubu	Nüfus (Milyon)	Yatırımcı Oranı (%)
15-19	6,2	%0,2
20-24	6,7	%1,1
25-29	6,4	%3,3
30-34	6,3	%4,1
35-39	6,5	%4,2
40-44	6,2	%4,2
45-49	5,6	%4,1
50-54	4,6	%3,8
55-59	4,6	%3,6
60-64	3,6	%3,2
65-69	2,9	%3,1
70+	4,2	%2,5
Toplam	63,8	%37,4

Kaynak: TSPB 2020 Raporu, Ocak 2021

Güçlü Sektör Lideri Müşteri Tabanı

					
					
					 Hayat ve Emeklilik
					
					

TRADESOF ÇÖZÜMLERİNİ TERCİH EDEN SEKTÖR LİDERİ MÜŞTERİLER

5/10

İŞLEM HACMİNE GÖRE
İLK 10 KURUMUN BEŞİ¹

6/10

PORTFÖY BÜYÜKLÜĞÜNE
GÖRE İLK 10 KURUMUN ALTISI²

12

12 BANKA İŞTİRAKİ
ARACI KURUM

1. TSPB 2020'9 Karşılaştırmalı aracı kurum verileri (Hisse/VIOP/SGMK/Opsiyon)
2. TSPB 2020'9 Karşılaştırmalı PYS verileri (Toplam portföy büyüklüğü)

24

YIL

FİNANS
SEKTÖRÜ ŞİRKETİ

76

KİŞİ

FİNANS
SEKTÖRÜNE
DEDİKE ÇALIŞAN

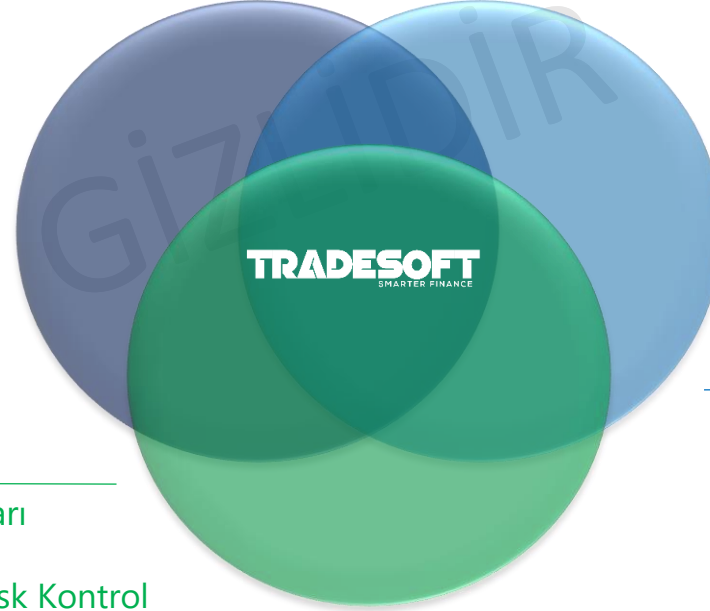
YETENEK

- 49 Yazılım Mühendisi
- 19 Sektör Analisti
- Sektör Tecrübeli + Genç Yetenek
- Genç Yetenek (Core Talent) Programı
- Yeni Teknolojileri Öğrenmeye Açık
- Akademik İş Birlikleri

497

YIL

TRADESOF TAKIMI
FİNANS SEKTÖRÜ
TECRÜBESİ



TEKNOLOJİ

- 20+ Yıl Görev Kritik Finans Uygulamaları
- Modüler Kurumsal Yazılım Mimarisi
- Yüksek Hızlı Finansal Haberleşme & Risk Kontrol
- Mobil Uygulamalar
- ISAE 3402 Uyumlu Yazılım Geliştirme Süreçleri

FİNANS

- Uçtan Uca Aracı Kurum Çözümü
- Fon Yönetimi Çözümü
- Bireysel Potföy Yönetimi
- Entegrasyonlar: Borsa, MKK, Takasbank, Tefas, vb.
- Banka Sistemleri Entegrasyonu
- Mevzuata Tam Uyum

Kanıtlanmış ve Sürdürülebilir İş Modelleri

Tekrarlayan uzun dönemli aylık gelir modelleri ile stabil ve sürdürülebilir karlılık

TRADESOF YAZILIM
CİRO DAĞILIMI

Kiralama Modeli	36 veya 60 ay kullanım taahhüdü alınarak ürünün kullanım hakkı aylık ödemeler karşılığı devredilir. Ürünün kurulumu proje bedeli olarak yansıtılır.	%88
Lisans Satış Modeli	Ürün lisans bedeli + yıllık bakım destek sözleşmesi ile ürünün fikri mülkiyet hakları saklı olmak üzere kullanım lisansı müşteriye verilir. Ürünün kurulumu proje bedeli olarak yansıtılır.	%9
Gelir Paylaşım Modeli	Direk gelir sağlayan ürünler için uygulanan opsiyondur. Aylık kullanım bedeline ek olarak satış kanalından elde edilen gelir belirlenen oranlar çerçevesinde paylaşılır. Ürünün kurulumu proje bedeli olarak yansıtılır.	%2
Hacim Bazlı Model	Ürün üzerinden geçen işlem hacmi veya ürünün yönettiği portföy büyüklüğü üzerinden önceden belirlenmiş oranlara göre aylık kullanım bedeli belirlenir. Ürünün kurulumu proje bedeli olarak yansıtılır.	%1

AKTİF MÜŞTERİLERİN ORTALAMA
YAZILIM KULLANIM SÜRESİ ¹

12,3 yıl

*Her sene başarı ile geçilen kurumsal müşteri bağımsız denetimleri ile kanıtlanan sektör güvencesi.
Zamanında yerine getirilen mevzuat değişiklikleri.*

Bağımsız Denetimlere Tabi Yapı



BISTECH



COBIT[®] 2019

2020 ISAE 3402
COBIT
"0" BULGU

SLA Taahhütleri

- Müdahale Süresi Taahhütü
- Çözüm Süresi Taahhütü
- Proje Takibi

Kapsamlı Müşteri Desteği

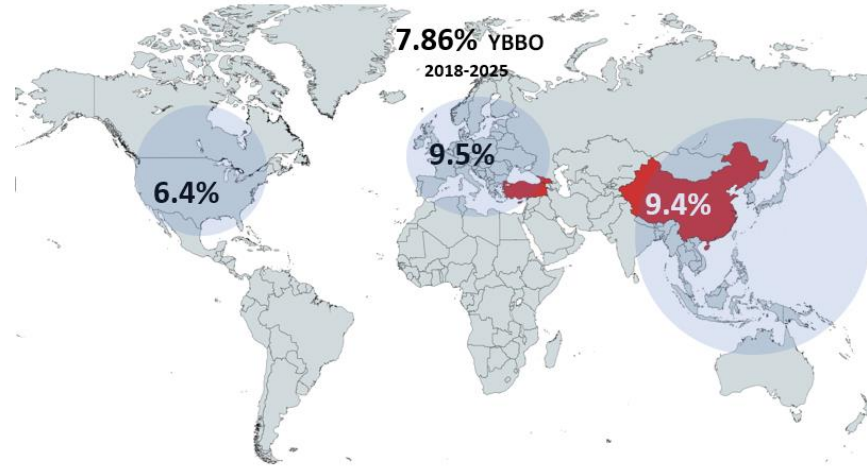
- ServiceNow Vaka ve Süreç Takip Sistemi
- After-Hours ViOP Personeli
- 7x24 Acil Destek Hattı

Mevzuatlara Tam Uyumlu Yapı

- Mevzuatları Yakından Takip
- Sektörle Değişimlerin Değerlendirilmesi
- Zamanlı Yazılım Geliştirme ve Test

Sektörel En İyi Uygulamalar

- Sızma Testi
- Veri Kaybı Önleme
- Kod Güvenliği



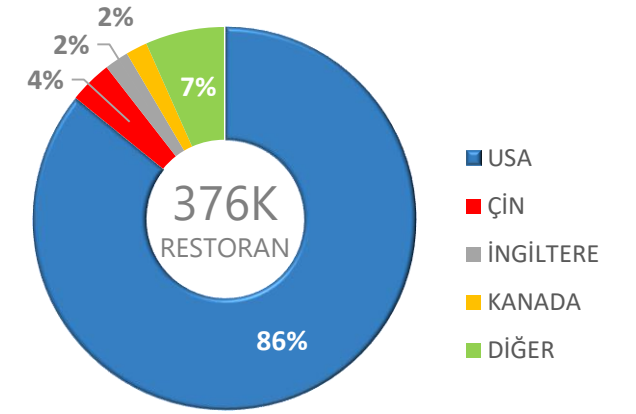
%7,86

2020-2025
DÜNYA HIZLI SERVİS
RESTORAN (QSR) SENELİK
BÜYÜME BEKLENTİSİ¹

BÜYÜMEYİ TETİKLEYEN TRENDLER

- Şehirlere göç
2018 %55; UN² 2050 %68
- Yükselen gelir seviyeleri
- Kadın istihdamı artışı
- Artan tek kişilik haneler
2010-2019 yılları %31 artış³
- Gelişen pazarlarda genç nüfus
- Online kanallar ve paket servisin artışı
2020-2030 YYBO %11,5⁴
- Global mutfaklara artan ilgi

EN BÜYÜK 100 QSR MARKALARININ MERKEZLERİ



QSR BÜYÜMESİNDE TEKNOLOJİNİN ROL OYNADIĞI ALANLAR

- Sipariş ve ödeme alternatifleri - Mobil; Kiosk; Gel-AI, Paket
- Sipariş kanallarını yöneten O2O sistemleri
- Bağlantılar, sistemlerin güvenliği ve yönetilen hizmetler
- Çoklu marka hazırlayan mutfaklar ve yalnız paket servis yapan operasyonlar
- Yapay zeka – tüketici sipariş desteği ve veriler üzerinden kazandıran aksiyonlar
- Sadakat sistemleri yönetimi

1. ReportLinker Global Quick Service Restaurant Market, Market Research to 2025, Nisan 1, 2020

2. United Nations Department of Economic and Social Affairs, Mayıs 16, 2018

3. Euromonitor International, 26/98/2020

4. Global Online Food Delivery Services Market (2020 to 2030) - COVID-19 Growth and Change - ResearchAndMarkets.com, Mayıs, 2020

Çok Uluslu Yapı ve Küresel Ölçekte Büyüme Fırsatları

Büyüyen bir ekosistemde katlanarak büyüyen fırsatlar”

GLOBAL MARKALAR	RESTORAN SAYISI	ZENIA HERO KULLANAN	ZENIA HERO ORANI
Burger King	19.000	2.020	%10,6
Popeyes	3.100	240	%7,7
Arby's	3.400	79	%2,3
Sbarro	600	79	%13,2
TOPLAM	26,100	2.418	%9,3

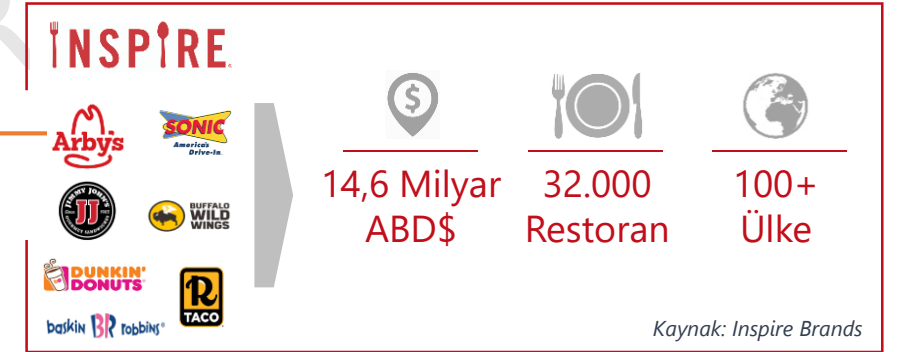
Kaynak: Şirket, RBI, Inspire Brands ve Sbarro

Diğer Potansiyel Müşteriler

	Yıllık Ciro	Restoran	Markaları
Focus Brands	\$400M	6.300	• Cinnabon, • Moe's • Auntie Anne's • Schloyzsky's • Jamba Juice • Carvel
Panda Group	\$4B	2.200	• Panda Express • Hibachi-San • Panda Inn • Cane's
MTY Group	\$3.6B	7.500	• Baja Fresh, • Thai Express • Pinkberry • Blimpie • Cold Stone • Taco Time • Carls Jr • Red Burrito • Hardees
CKE	\$1.3B	3.800	• Kendi markaları
Famous Brands	\$500M	2.500	• KFC • Costa • Krispy Cream • Hardees • Baskin Robins
Americana Group (Master Franchise)		2.000	• Applebee's • Arby's • Taco Bell • Panera
Flynn Restaurant Group (Master Franchise)	\$2.3B	1.250	

Kaynak: Focus Brands, Panda Group, MTY Group, CKE, Famous Brands, Americana Group, Flynn Restaurant Group

- Dünya QSR sektöründe yıllık bileşik %7,86 büyüme beklentisi
- Dil, Universal API, UI/UX teknolojileriyle küresel ölçekte büyümeye hazır yapı
- Satış, pazarlama ve kanal yapısı
- Ölçeklendirilebilir bilgi sistemleri
- Mevcut küresel ve sektör devi müşterilerimizden güç alarak değerlendireceğimiz büyüme fırsatları



200+ Burger King Restorana Sahip Ülke Operasyonları



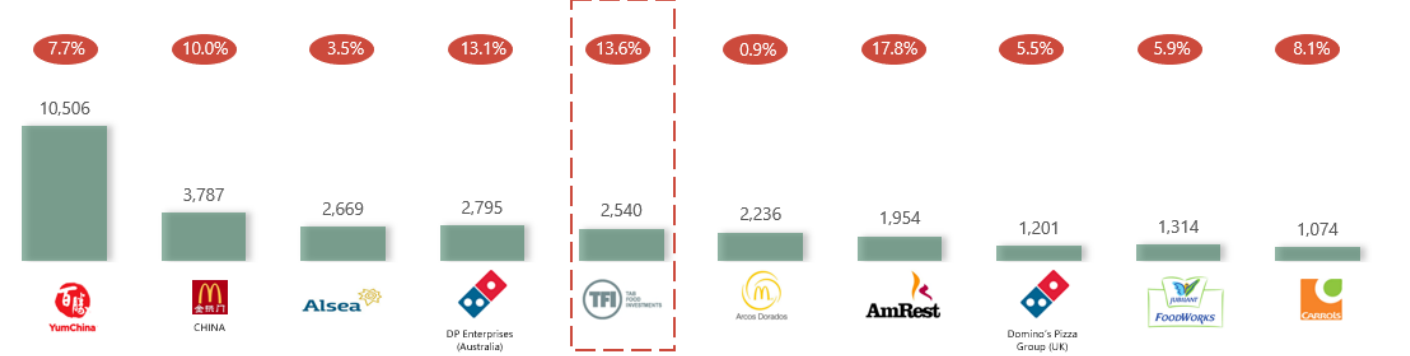
Güçlü Sektör Lideri Müşteri Tabanı

Teknolojiye yatırım yapan ve teknolojiyi kullanarak dönüşmeyi hedefleyen müşteri tabanından beslenen «gerçek» inovasyon projeleri”

- %9,6 ile RBI'nin Amerika dışındaki en büyük Master Franchise'ının uçtan uca teknoloji tedarikçisi
- Sektör lideri müşteri tabanı ile birlikte kazanılan sektör tecrübesi ve dikey uzmanlık
- Dijital dönüşümü hedefleyen «gerçek» inovasyon projeleri
- POS ile sınırlı kalmayan, kurumsal yapıda ve kapsamlı çözümler (BOH, O2O, paket servis, tedarik zinciri, fraud detection, vb.)

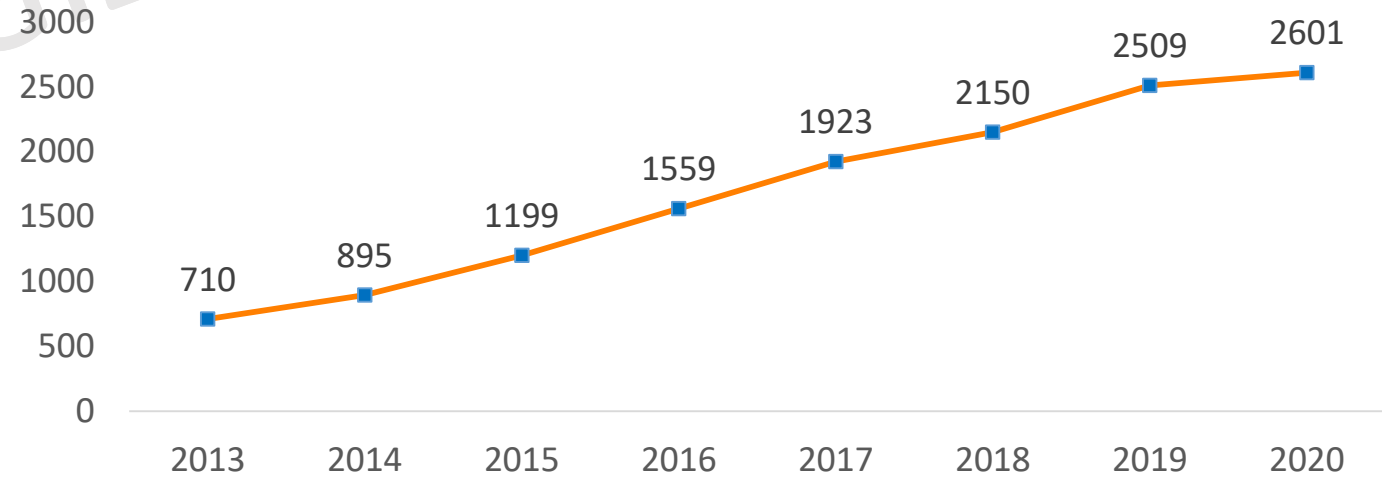
En büyük müşterimiz dünyanın ilk 5 QSR operatörü içinde

Sistem restoran adetleri bazında, 2020



Kaynak: TFI ve diğer şirketlerin halka açık bilgileri

Müşteri Restoran Sayıları



Derin Sektör Tecrübesi



- Kapsamlı, kritik görevler üstlenen kurumsal çözümler geliştirme ve ürünleştirme: HERO POS, BOH, O2O, Paket, vb.
- Değişim yönetimi
- Büyük ve çok ülkeli dönüşüm projeleri
- Kurumsal büyük müşteri yönetimi
- Bakım yükünü azaltan sistem yapısı ve veri yönetimi
- Sektör ve teknoloji trendlerini takip eden ArGe

Sektör Tecrübesi

12 yıl 2.601 lokasyon

Entegratör Tecrübesi

WINCOR
NIXDORF



Satış Rekabet Tecrübesi

ORACLE
micros



robotpos
automation

Uluslararası Pazarlar Tecrübesi



Türkiye



Çin



Makedonya



Gürcistan



K.K.T.C.

Kurumsal Büyük Markalar Tecrübesi



POPEYES



汉堡王



USTA DÖNERCI



USTA PİDECI

Ürün Tasarım ve Geliştirme Tecrübesi



Microsoft
Dynamics CRM



DTIQ



Sektör Dönüşümü ArGe



AI



IoT



Machine Learning



AR



RFID

Stratejik Ortaklıklar



sensetime

DTIQ

Alibaba Cloud



Verifone

ingenico
aWorldlinebrand

Kapsamlı Bakım & Destek Yapısı

servicenow

ManageEngine

Şirketler Kurma ve Geliştirme Tecrübesi



TRADESOFT
CHINA



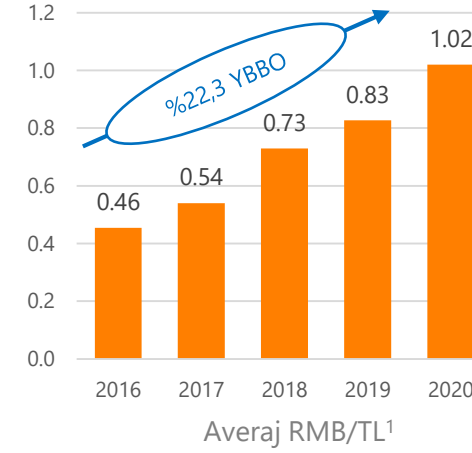
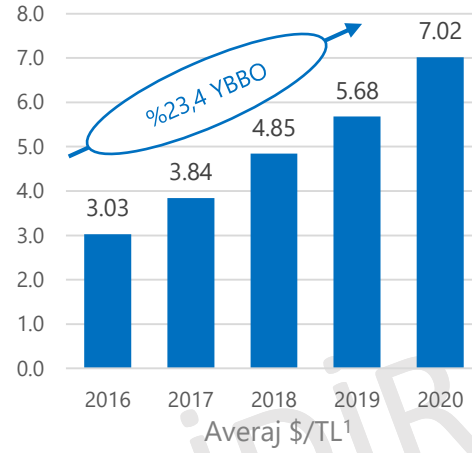
ZENIA
LIMITED



ZENIA
TECHNOLOGIES B.V.

Hard Currency İş Modeli

ZENIA AKTİVİTE ALANI	ŞİRKET PARA BİRİMİ	SATIŞLAR
ÇİN	Renminbi, RMB	RMB
TÜRKİYE	Türk Lirası, TL	₺, €, \$
MALTA	ABD Doları, \$	\$



2016-2020
Averaj
TÜFE Artış
Oranı²

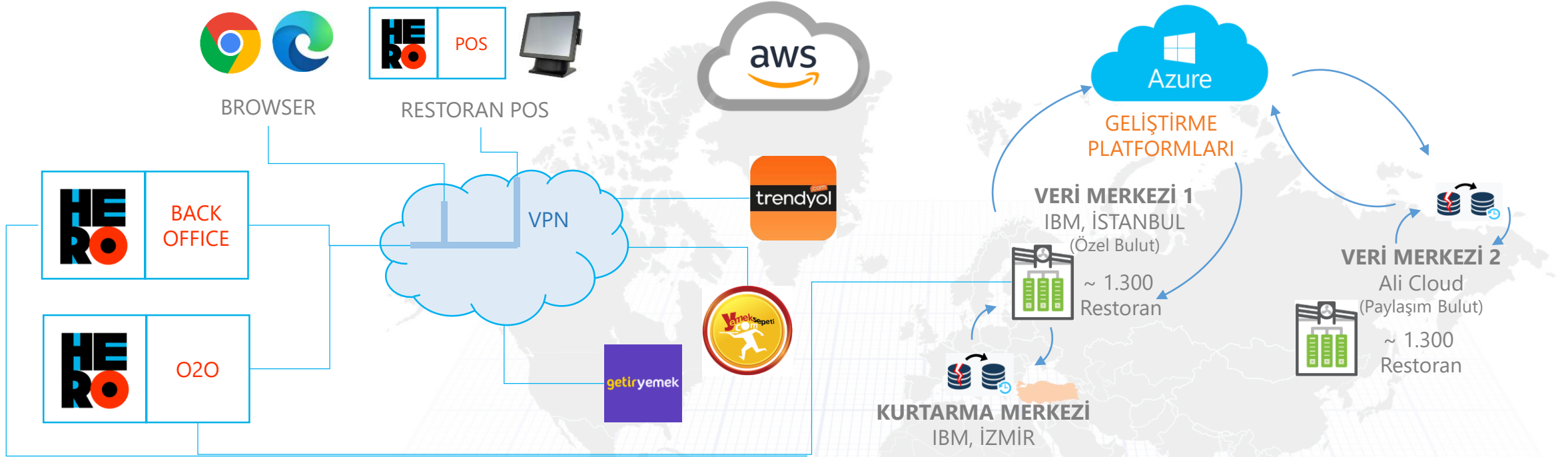
%13,43



- Zenia gelirlerinin %91'i yabancı kurdan elde edilmektedir.
- ATP, faaliyet giderlerinin %80,7 Türkiye'de oluşmaktadır.
- İlerleyen yıllarda da yabancı kurdan satışlar ağırlığını koruyacaktır.

1. Kaynak: ExchangeRates.org.uk
2. Kaynak: LegalBank.net

Ölçeklendirilebilir Global Altyapı



HERO mimarisi ile sistem bulut ortamında kaynak artırımı ile büyümekte.

Tamamı Java ile geliştirilmiş sistem browser ile uzaktan erişilebilmekte.

Tüm sistemler merkezden yönetilmekte ve güncellenebilmekte.

Azure ve AWS ortamlarına da taşınabilmek için dünyanın her yerinden hizmet modeli oluşturulabilir.

GEREKTEĞİNDE ARTTIRILABİLEN KAPASİTE

	HERO PROD	O2O PROD	HERO PROD	O2O PROD	LINUX %70,4
Sunucu	27	26	33	28	Kullanılan Sunucu Oranı
CPU	222	112	192	160	
RAM GB	640	368	600	400	
Disk TB	14.7	6.0	10.8	11.4	
Veri Merkezi 1, IBM, İstanbul			Veri Merkezi 2, Ali Cloud		

Dijitalleşme rekabet için bir zorunluluk”

Dijitalleşme ile iş ivmesi kazanmak ve operasyonel mükemmellik şirketlerin birinci önceliği haline gelmiş durumda.

Türkiye’de Şirketlerin Covid-19 Sonrası İyileştirme Öncelikleri³



1: Research and Markets The World's Digital Transformation Industry 2020-2025: Trends, Opportunities and Competitive Landscape Raporu, Ağustos 14, 2020

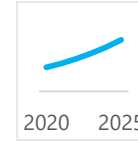
2: Gartner Top Priorities for IT: Leadership Vision for 2021 CIOs and Heads of IT Raporu, 2020

3: EY COVID-19 Sonrası Bilgi Teknolojilerinin Dijital Dünyada Yeni Rolü Raporu, Ağustos, 2020

4: Technavio, Global Enterprise Resource Planning (ERP) Software market 2020-2024

\$1.009,8B

2025 Dünya Dijital Dönüşüm Pazarı Büyüklüğü Beklentisi¹



%16,5

Yıllık Bileşik Büyüme Beklentisi (2020 \$469,8 B)¹



Gartner 2021 CIO ve IT Yönetici Anketinde Dijital Ürün ve Hizmetlere için talep artışı²

2021’de Yönetim Kurullarının İlk 2 BT Önceliği



ERP Pazarında Büyüme Beklentileri

%9

2020 - 2024 Dünya ERP Pazarı Senelik Ortalama Büyüme Beklentisi³

%57

ABD Dışındaki Pazarların Büyümedeki Payı⁴

Derin Dikey Uzmanlıklar ve Güçlü Sektör Lideri Müşteri Tabanı

ATP Digital.



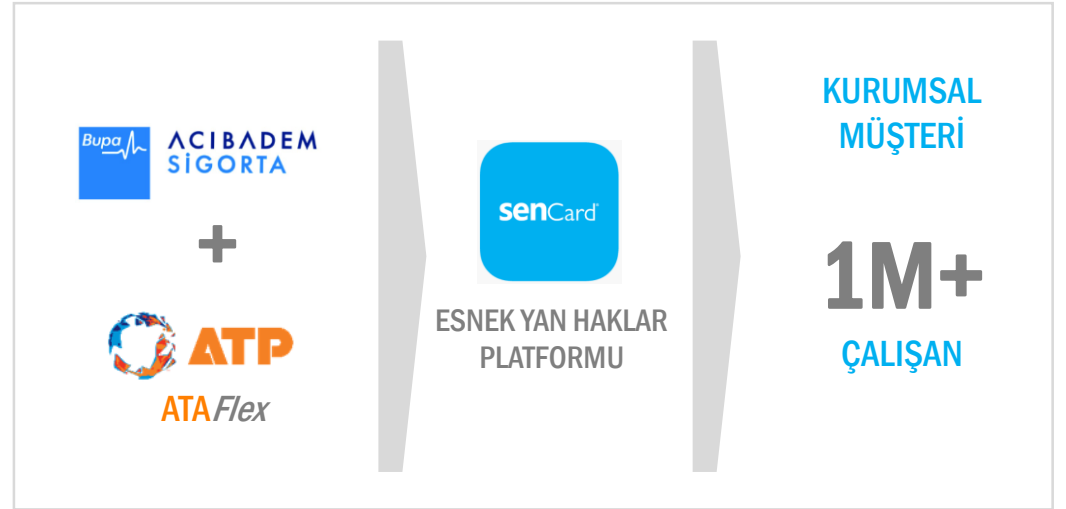
Dikey Sektör Tecrübesi



Kuvvetli Müşteri İlişkileri

- Referans kaynağı başarılı projeler.
- Referansların beraberinde getirdiği güçlü iş ortakları desteği.
- Kurumsal yapının müşterilere sağladığı güvence.
- İspatlanmış süreç yönetimi.
- 2015 - 2020 ATP Digital Müşteri Memnuniyeti Endeksi¹ %78 artışı.
- Projelerden ürünlere dönüştürülen kapsamlı çözümler.

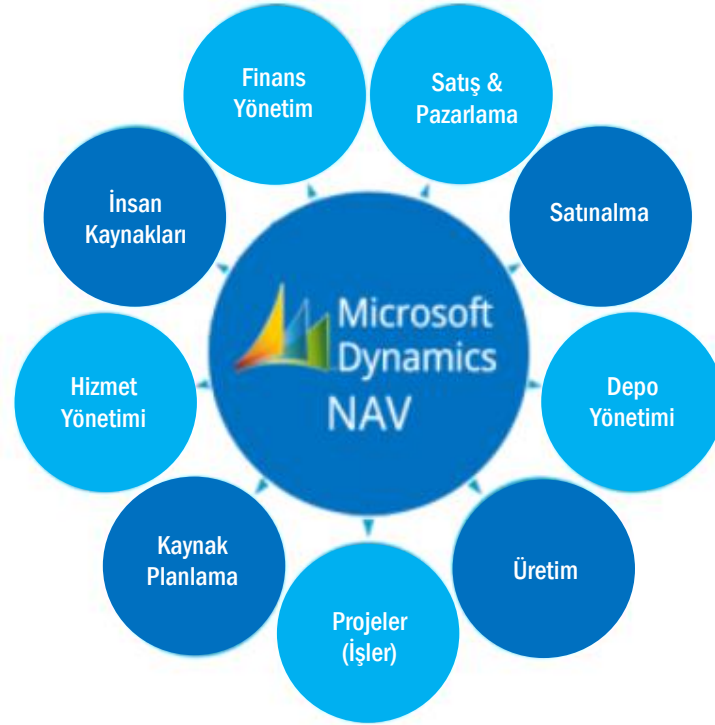
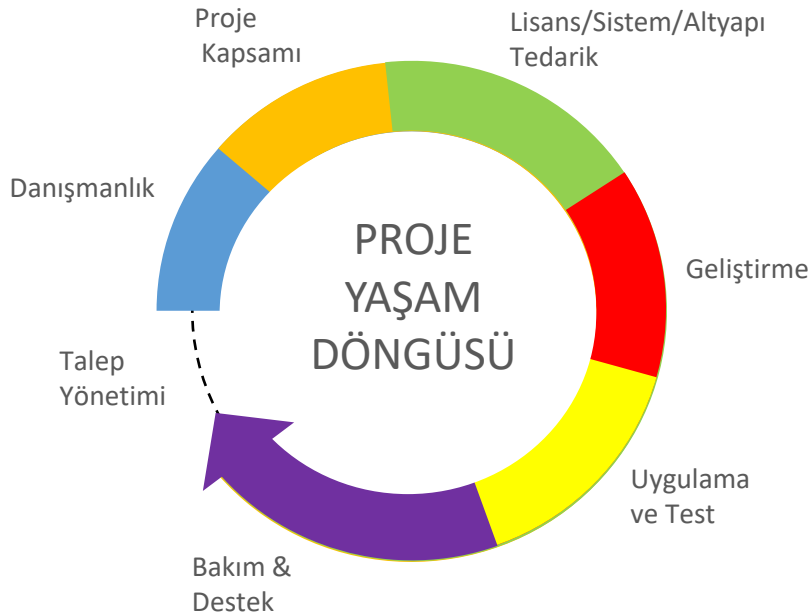
Acıbadem ile Sağlıklı Yaşam Pazarına Açılım



1. Kaynak: Şirket; Müşteri Memnuniyeti Anonim Araştırması, Sia Insight

Kullanılan Güçlü Platformlarla Uçtan Uca Çözümler

Bulut çözümlere dönüşmeye giden pazar ve iş ortağı Microsoft'un yatırımlarını arttırdığı alanlarda kazanımlar

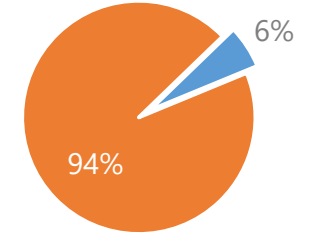


PAZAR POTANSİYELİ

2020 TÜRKİYE ERP PAZARI

\$355M¹

2020 BULUT ERP TÜRKİYE KULLANIMI²



■ Bulut Hizmetler
■ Yerde Çözüm

2020-2025 BULUT ERP (\$) YBBO³

%17,4

SÜREÇ/VAKA YÖNETİMİ

BULUT HİZMETLERİ

YAZILIM GELİŞTİRME

ALTYAPI OLUŞTURMA

servicenow

IBM Azure

Microsoft Dynamics 365 Business Central

CISCO hp paloalto Forcepoint

TURKCELL ManageEngine

SINIFLARINDA EN İYİ ÇÖZÜMLERİ SAĞLAYAN ALTERNATİF YAZILIMLAR

1. Kaynak: International Data Corporation

2. Kaynak: International Data Corporation

3. Kaynak: www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/cloud-erp-market-190169866

3.b. Büyüme Odaklı Stratejik Plan



- ATP Büyüme Hikayesi
- Büyüme Gerçekleştiren Stratejik Plan
- Satış ve Pazarlama Stratejileri
- Fon Kullanım Alanları

ATP Büyüme Hikayesi

Son 5 yılda ivme kazanarak ilerleyen dönüşüm ve gelişmeler:

Şirketi Güçlü Kılan ve Öne Çıkaran DNA'ye Yatırım

- ∴ Tanınan marka
- ∴ Kurumsal, büyük müşteriler
- ∴ Denetimlere tabi ortam
- ∴ Ürünleştirme yeteneği
- ∴ Uzun süreli müşteri ilişkileri
- ∴ Ata Holding güvencesi
- ∴ Esnek yazılım platformları
- ∴ Kritik görevler üstlenen yapı
- ∴ Kompleks süreçler yönetimi
- ∴ Kuvvetli bakım/destek yapısı
- ∴ Sektörlerini yaşıyan ortam

Operasyonel Mükemmellik

- ∴ ServiceNow – süreç yönetimi
- ∴ Satış süreç takip sistemleri
- ∴ Hafta bütçe ve satış hedefleri
- ∴ Verimlilik Ciro & FAVÖK/Çalışan
- ∴ COBİT denetimi
- ∴ Müşteri Memnuniyeti ölçümü
- ∴ Müşteri Mobil ve Portal Erişimi
- ∴ SLA ölçümleri ve yönetim
- ∴ Proje Yönetimi
- ∴ ERP NAV 2019
- ∴ Performans Yönetim Sistemi

Katma Değeri Yükselten ArGe ve İş Modelleri

- ∴ ArGe Merkezi
- ∴ TÜBİTAK Projeleri
- ∴ Sektörlere öncü yenilikler
- ∴ Proje Ofisi
- ∴ GTP ve Zenia Hero Yazılımları
- ∴ Digital dönüşüm projeleri
- ∴ Bulut Altyapı ve Yazılımları
- ∴ Teknoloji iş ortaklıkları
- ∴ Aylık ödemeli uzun sözleşmeler
- ∴ Paylaşım Modelleri
- ∴ Mobil ve İnternet platformları

Global Pazarlara Hazırlık ve Açılım

- ∴ Global pazar ürünleri
- ∴ TS China - Asya Pasifik merkezi
- ∴ Çin ve Türkiye bulut yapısı
- ∴ Finans sektörü iş ortaklıkları
- ∴ Global müşteri referansları
- ∴ Küresel markalarda kullanım
- ∴ Kanal yapısı üzerinden satışlar
- ∴ Yapıyı destekleyen anlaşmalar
- ∴ Global açılımı sağlayan yapı – Malta, Hollanda, Çin
- ∴ İngilizcenin şirket dili olması

İVME
KAZANAN
BÜYÜME

Büyümeyi Gerçekleştiren Stratejik Plan

İspatlanmış ürün, çözüm ve marka yaratma yetenekleri ile köklü uluslararası tecrübesini birleştirerek bulunduğu pazarlardaki başarıyı güçlü ekosisteminden başlayarak global pazarlara taşımak.

Hedeflenen büyük potansiyellere bir an önce erişmek için yatırımlarla belirlenen altyapı, organizasyon, satış kanalları ve geliştirmeleri devreye almak.

Fikirlere açık, dönüşüm odaklı, uluslararası pazarlarda aktif, yaratıcı ve girişimci kültürü koruyarak, stratejik iş ortaklıkları, efektif ArGe aktiviteleri, yurtdışı yapılanma ve zamanlı açılımlarla karlı ve sürdürülebilir büyüme devam ettirmek.

TRADESOFT
SMARTER FINANCE

Yenilikçi ve güçlü kurumsal yapısı ile dönüşen finansal pazarlara öncülük eden başarıları diğer sektör ve ülkelere de taşımak

- Yazılım platformlarını dünya standartlarında sürdürmek
- Mimari değişimlerle müşteri sistem adaptasyon ve geçişlerini hızlandırmak
- RPA yatırımları ile müşterilere operasyonel kazanımlar
- Yapay zeka ile yatırımcı kararlarına mobil platformlarda akıllı çözümler
- Kurumsal müşterileri destekleyen uyumluluk ve mevzuat alanlarına yatırım
- Global pazarda iş ortaklıkları



Esnek yapısı ile çözümlere hız kazandıran, verileri güvenle işleyen ve kapsamlı hizmetlerle desteklenen teknoloji platformu

- Global yayılım maliyetini düşürecek, lokal ilişki ve tecrübeyi ekleyen satış kanalı entegratör yapısı
- Kanal yapısını destekleyen organizasyon ve sistemler
- Global markalar ile stratejik ortaklıklar
- 3. parti entegrasyonlarını hızlandıran ve çözüm portföyünü büyüten arayüzler
- Müşteri yatırımlarını azaltan donanım ve işletim sistemi bağımsız çözümler
- Ölçeklenebilen altyapı

ATP Digital.

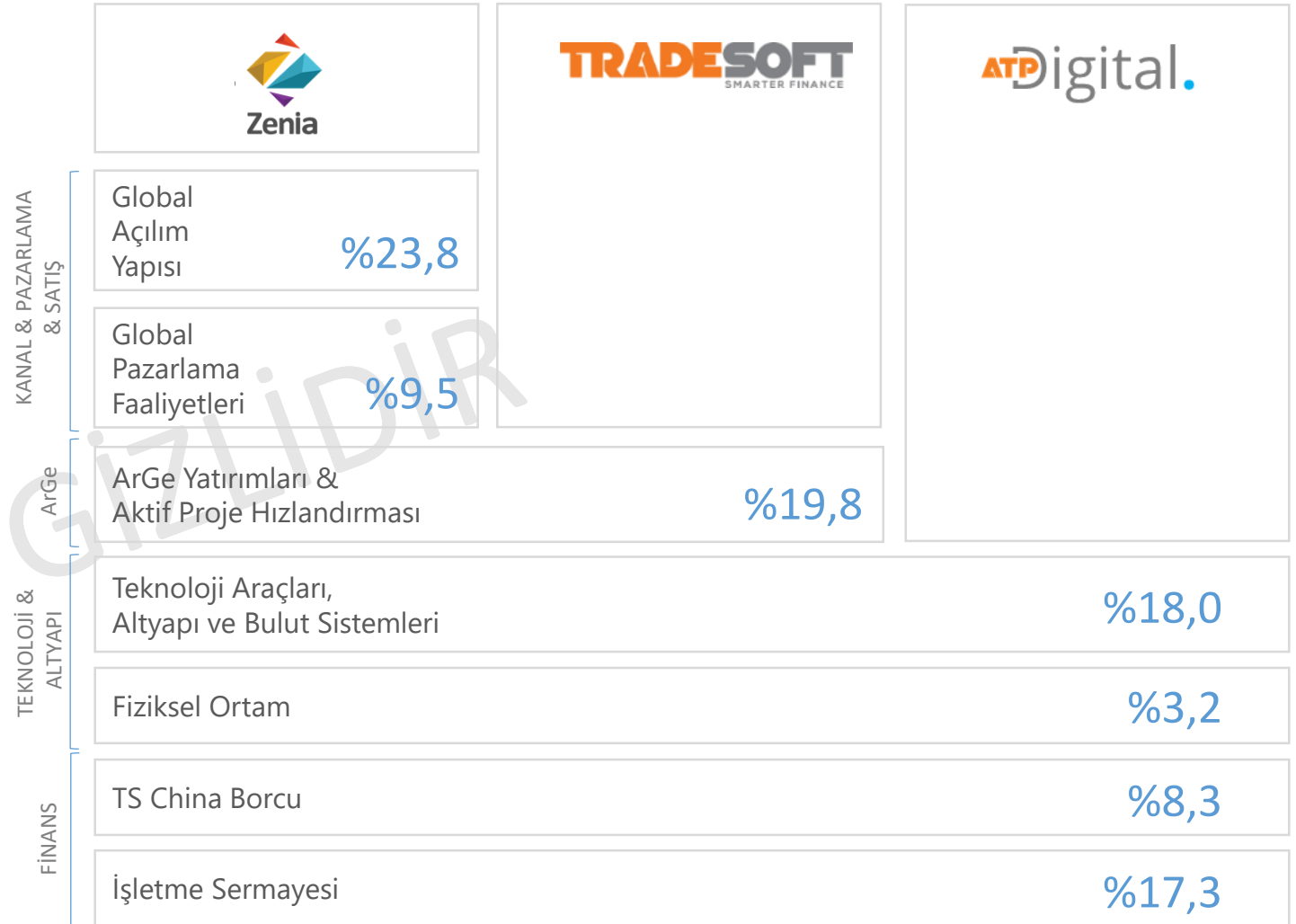
Derin süreç yönetimi tecrübesi, kurumsal sistem ve altyapı çözümleriyle dijital dönüşüm projelerinin öne çıkan iş ortağı

- Microsoft ortaklık ve çözümlerine yatırım
- İş ortaklıkları ile çözüm portföyünün genişletilmesi
- Global standartlarda danışmanlık ve yazılım süreçleri
- Yönetilen Hizmetler ile müşterilere stratejik kazanımlar
- Aylık ödemelerle sağlanan sabit ve bulut çözümlerine geçiş

Fon Kullanım Alanları

ATP, halka arz gelirlerinden elde edilecek fonların kullanımı:

- ArGe yatırımları artırımı
- Aktif projelerin hızlandırması
- Zenia global pazarlara açılımı
- Zenia pazarlama faaliyetleri
- Teknoloji araçları, altyapıyı ve bulut sistemleri
- Büyümeyi destekleyen fiziksel ortamların oluşturulması
- TS China %51 alımı borcu
- İşletme sermayesi güçlendirmesi



3.c. Finansal Performans

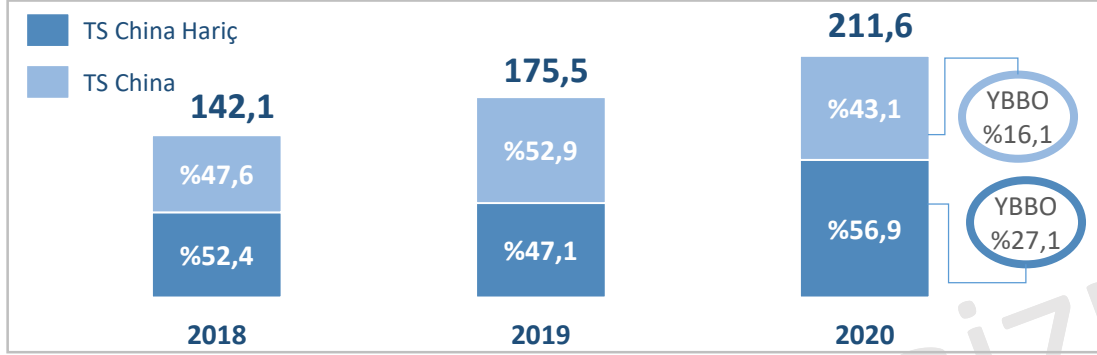


- Genel Görünüm: Satış ve Kârlılık
- Faaliyet Alanı Bazında Cirolar
- Faaliyet Alanı Bazında FAVÖK & FAVÖK Marjı
- Faaliyet Alanı Bazında Net Kar & Net Kar Marjı
- Ana Gider Kalemleri
- Genel Görünüm: Borçsuz Yapı

Genel Görünüm: Ciro ve Kârlılık

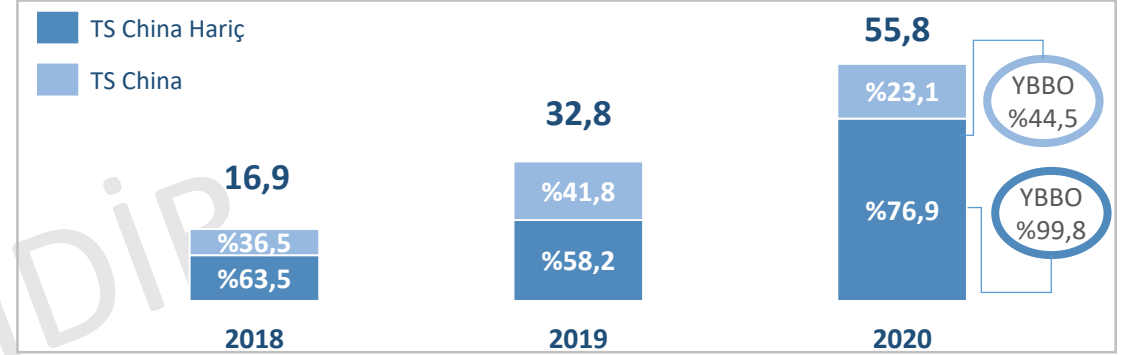
Kendi ürettiği yazılımların ciro payındaki artışı ile 2020 FAVÖK ve Net Kar marjlarına büyük ölçüde katkı

Net Satışlar (Milyon TL)



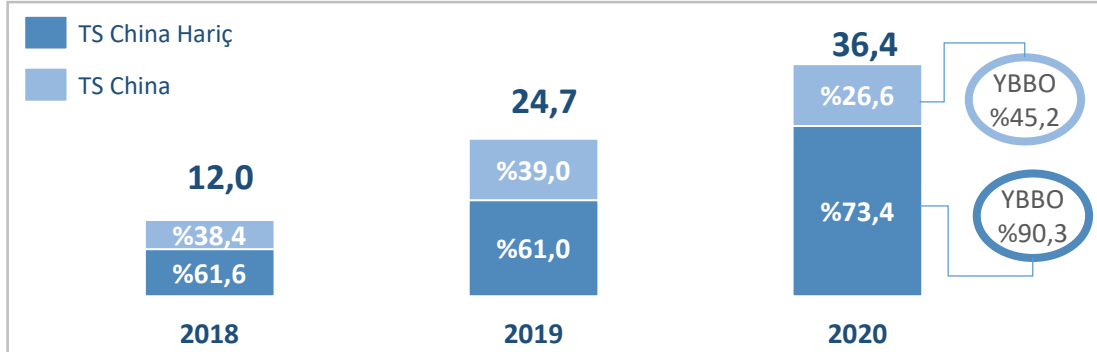
Kaynak: Şirket Yönetimi

FAVÖK ve FAVÖK Marjı (Milyon TL, %)



Kaynak: Şirket Yönetimi

Net Kar ve Net Kar Marjı (Milyon TL, %)



Kaynak: Şirket Yönetimi

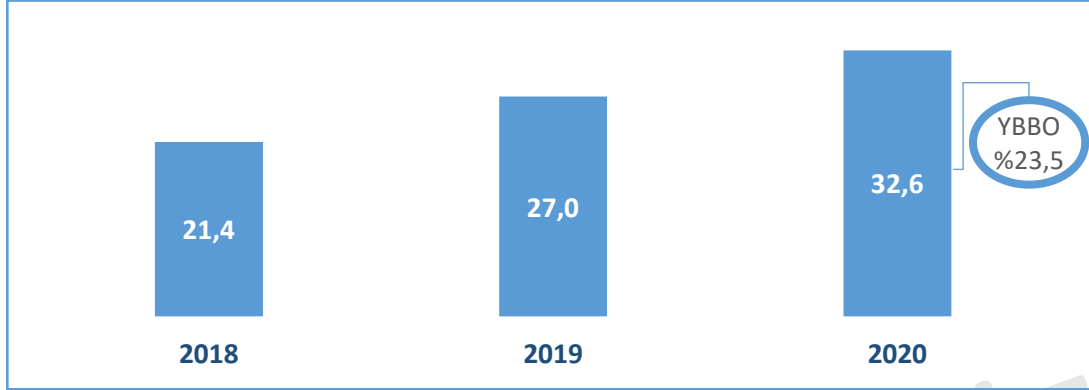
ATP Türkiye Operasyonları	2018	2019	2020
FAVÖK MARJİ	%14,4	%23,1	%35,7
NET KAR MARJİ	%10,0	%18,1	%22,1
TS China (+Zenita LTD Dağılımı)	2018	2019	2020
FAVÖK MARJİ ¹	%9,1	%14,8	%27,6

Aylık Tekrarlayan Gelirlerin 2020 Ciro Payı %40,5

Faaliyet Alanı Bazında Kırılımlar

Finans Sektörüne Yönelik Net Ciro (milyon TL, %)

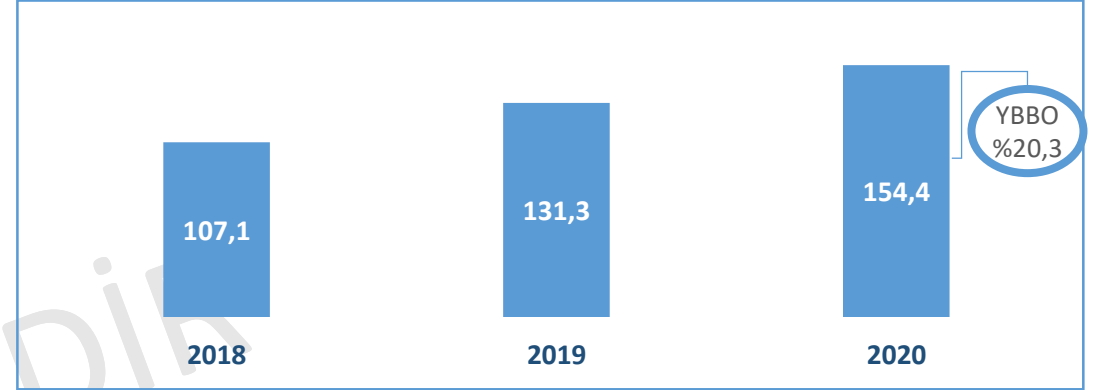
TRADESOF
SMARTER FINANCE



Kaynak: Şirket Yönetimi

Konuk Ağrlama Sektörüne Yönelik Net Ciro (milyon TL, %)

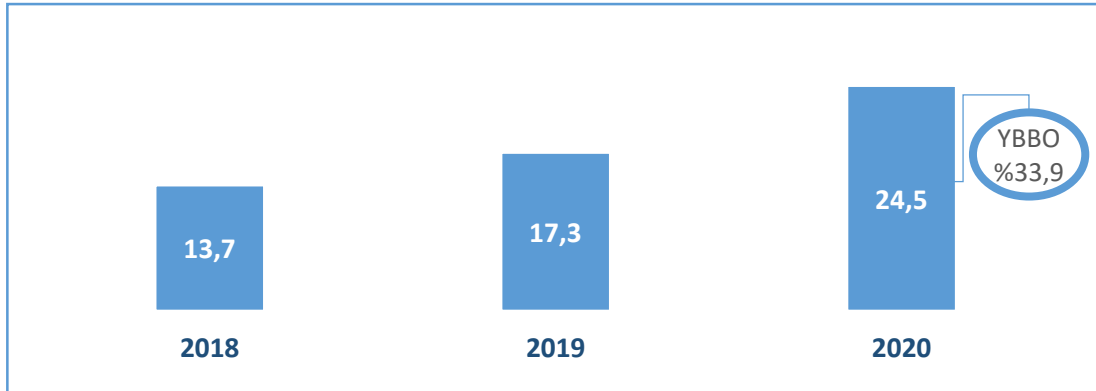
Zenia



Kaynak: Şirket Yönetimi

Diğer Sektörlere Yönelik Net Ciro (Milyon TL, %)

ATP Digital.



Kaynak: Şirket Yönetimi

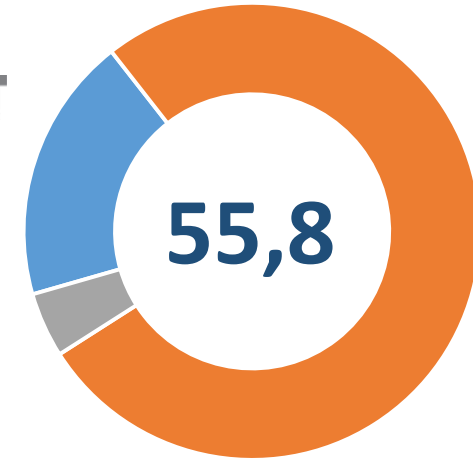
Faaliyet Alanı Bazında 2020 yılı FAVÖK & FAVÖK Marjı (Milyon TL, %)

TRADESOF
SMARTER FINANCE

%18,9

ATP Digital.

%4,6



Zenia

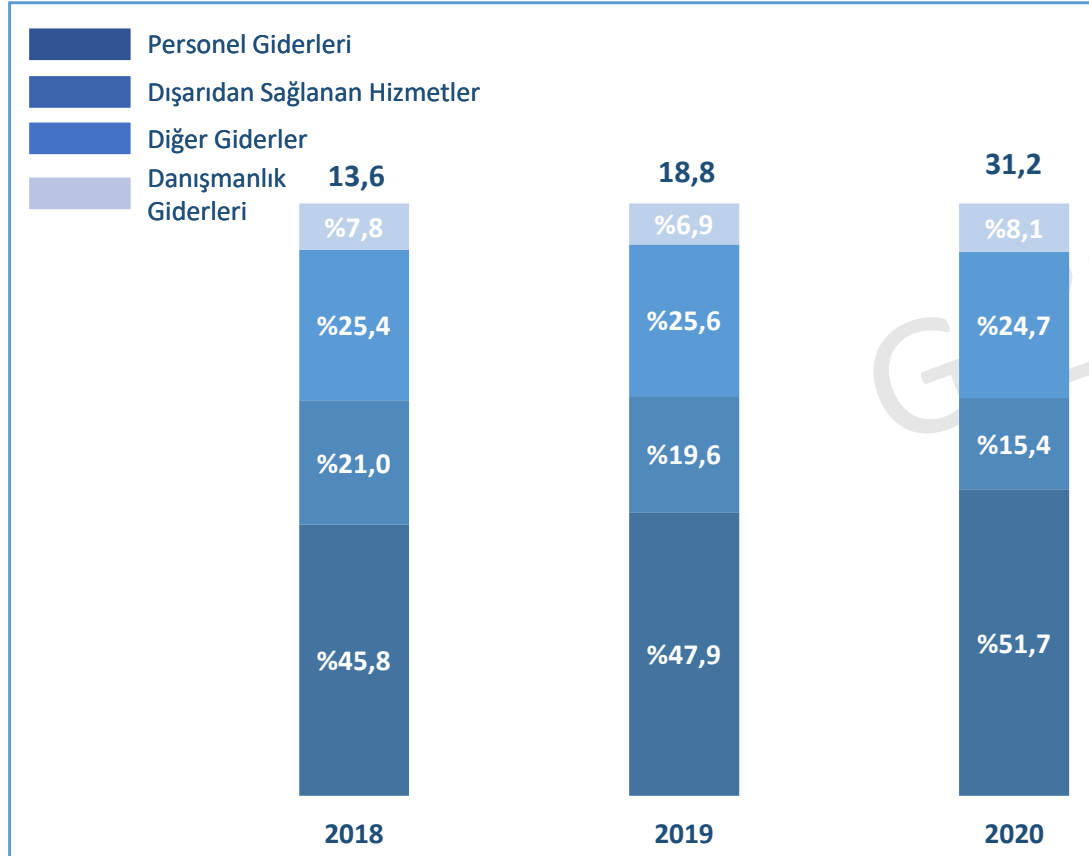
%76,6

ATP

Ana Gider Kalemleri

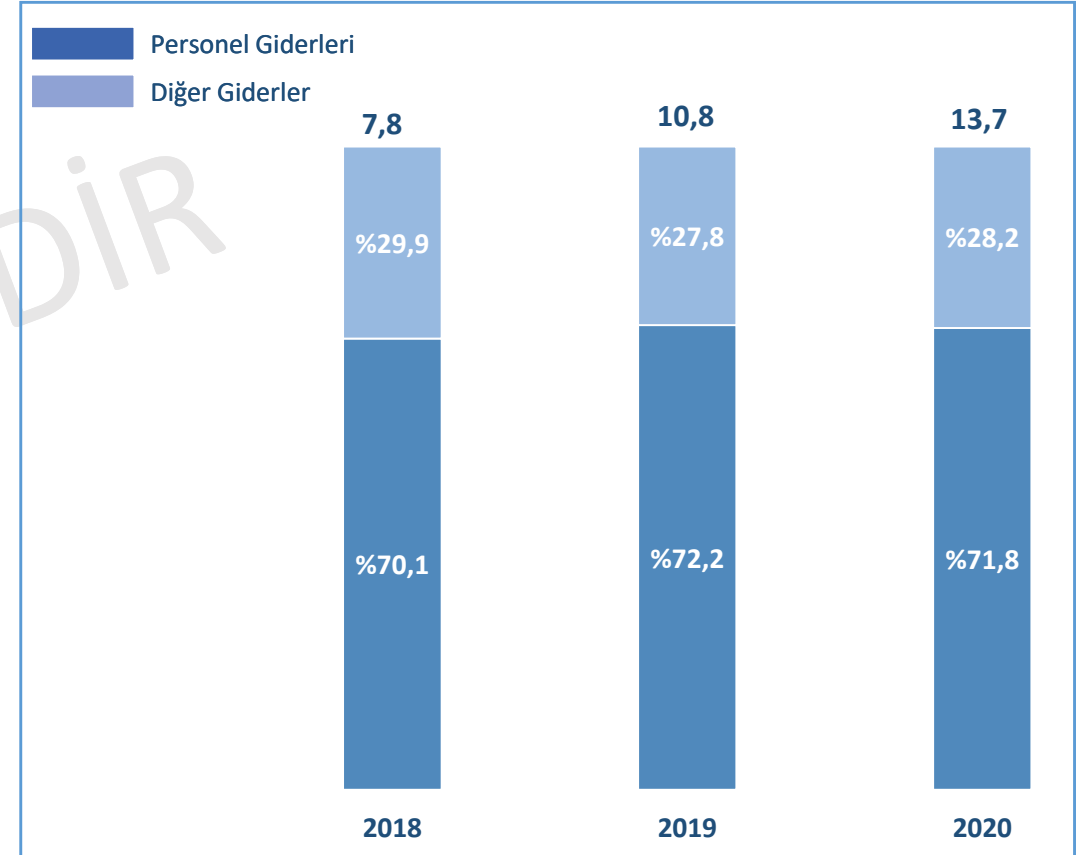
Yazılım geliştirmeleri ile %8 artan personel maliyet payı karşılığında karlılığın artmasında etkili olmuştur.

Genel Yönetim Giderleri (Milyon TL, %)



Kaynak: Şirket Yönetimi

Araştırma Geliştirme Giderleri (Milyon TL, %)



Kaynak: Şirket Yönetimi

İşletme Sermayesi Gereksinimi & Yatırım Harcamaları

(Milyon TL)	2018	2019	2020
Bilanço Kalemleri			
Ticari Alacaklar	32,3	57,8	87,7
Stok	1,2	2,2	3,8
Ticari Borçlar	26,5	57,3	60,9
İşletme Sermayesi	7,0	2,7	30,6
Net Ciro (%)	%4,9	%1,5	%14,4

Gelir Tablosu Kalemleri			
Net Ciro	142,1	175,5	211,6
Maliyetler	103,1	121,7	126,1

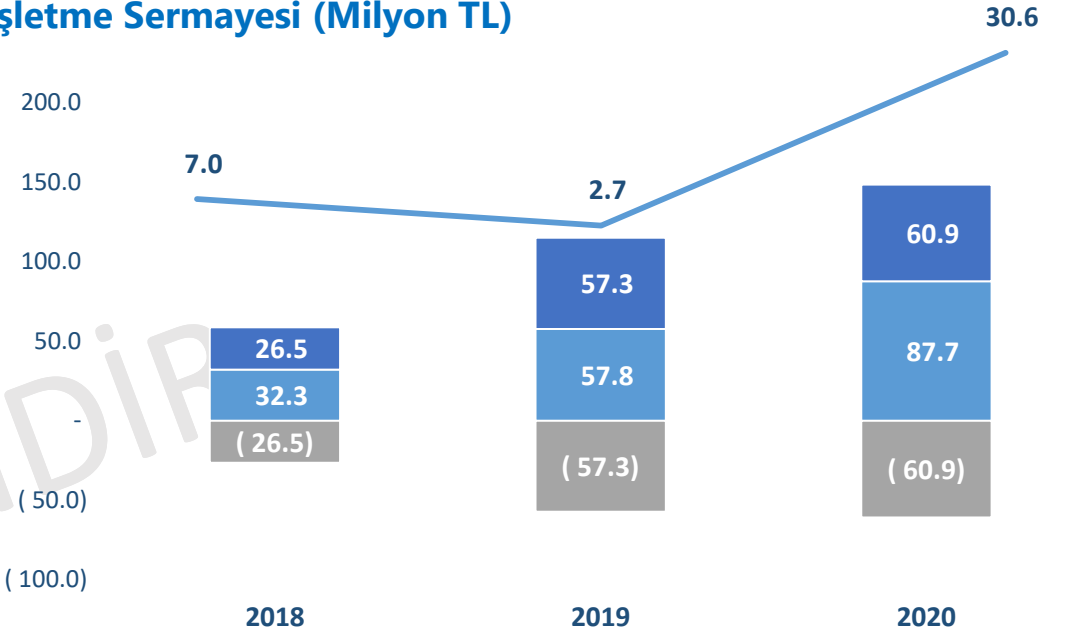
Kaynak: Şirket Yönetimi

Yatırım Harcamaları (Milyon TL)	2018	2019	2020
Yatırım Harcamaları	1,6	18,3	2,7
Geliştirme Giderleri ⁽¹⁾	6,0	8,7	11,9
Toplam	7,6	26,9	14,6

Kaynak: Şirket Yönetimi

1. Şirket, sipariş usulü alınan veya şirket içi yeni bir fikirle başlatılan yazılım projelerinin aktifleştirme kriterlerini sağlayan ve birden fazla müşteriye satılabilir nitelikte olan projeler aktifleştirmiştir. Söz konusu geliştirme giderleri TMS 38 Maddi Olmayan Duran Varlıklar Standardı'na uygun olarak işletmenin ilgili varlıktan ortaya çıkan gelecekteki ekonomik yararları kullanabilme ve başkalarının bu yararları erişimini kısıtlama gücüne sahiptir.

İşletme Sermayesi (Milyon TL)



Kaynak: Şirket Yönetimi

İşletme Sermayesi Günleri	2018	2019	2020
Ticari Alacak Günü	83	120	151
Stok Gün Sayısı	4	7	11
Ticari Borçlar Günü	94	172	176

Kaynak: Şirket Yönetimi



4. Ekler

Gelir Tablosu

Kar veya Zarar Tablosu (m TL)	31 Aralık'ta sona eren yıllık dönem		
	2018	2019	2020
Hasılat	142,1	175,5	211,6
<i>Büyüme (%)</i>		23%	21%
Satışların Maliyeti (-)	(103,1)	(121,7)	(126,1)
Brüt Kar	39,0	53,8	85,5
<i>Marj (%)</i>	<i>27,5%</i>	<i>30,6%</i>	<i>40,4%</i>
Genel Yönetim Giderleri (-)	(13,6)	(18,8)	(31,2)
Araştırma ve Geliştirme Giderleri (-)	(7,8)	(10,8)	(13,7)
Esas Faaliyetlerden Diğer Gelirler	14,6	8,7	26,8
Esas Faaliyetlerden Diğer Giderler (-)	(18,6)	(5,0)	(23,9)
Esas Faaliyet Karı	13,6	28,0	43,5
<i>Marj (%)</i>	<i>9,6%</i>	<i>15,9%</i>	<i>20,5%</i>
Amortisman	3,3	4,8	12,3
Finansman Geliri (Gideri) Öncesi Faaliyet Karı / Zararı	13,6	28,0	43,5
<i>Marj (%)</i>	<i>9,6%</i>	<i>15,9%</i>	<i>20,5%</i>
Finansman Gelirleri (+)	0,9	1,8	3,5
Finansman Giderleri (-)	(1,2)	(1,0)	(2,8)
Sürdürülen Faaliyetler Vergi Öncesi Karı	13,4	28,7	44,2
<i>Marj (%)</i>	<i>9,4%</i>	<i>16,4%</i>	<i>20,9%</i>
Sürdürülen Faaliyetler Vergi Gelir / Gideri	(1,4)	(4,0)	(7,8)
Dönem Vergi Gelir / (Gideri)	(1,6)	(4,1)	(8,3)
Ertelenmiş Vergi (Gideri) / Geliri	0,2	0,1	0,5
Net Dönem Karı	12,0	24,7	36,4
<i>Marj (%)</i>	<i>8,4%</i>	<i>14,1%</i>	<i>17,2%</i>
Ana Ortaklık Payına Denk Gelen Dönem Karı	7,4	15,0	26,7
Kontrol Gücü Olmayan Paylara Denk Gelen Dönem Karı	4,6	9,6	9,7

Bilanço

Bilanço Tablosu (m TL)	31 Aralık'ta sona eren yıllık dönem		
VARLIKLAR	2018	2019	2020
Dönen Varlıklar	48,6	82,0	108,4
Nakit ve Nakit Benzerleri	11,9	8,1	17,8
Ticari Alacaklar	28,6	52,3	77,7
Diğer Alacaklar	4,7	15,3	1,4
Stoklar	1,2	2,2	3,8
Peşin Ödenmiş Giderler	2,1	4,1	5,5
Cari Dönem Vergisi İle İlgili Varlıklar	0,0	0,0	1,6
Diğer Dönen Varlıklar	0,0	0,0	0,7
Duran Varlıklar	20,5	45,8	58,1
Ticari Alacaklar	3,7	5,5	9,9
Maddi Duran Varlıklar	1,6	1,6	1,6
Kullanım Hakkı Varlıkları	3,4	2,8	0,4
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	9,5	33,3	42,0
Peşin Ödenmiş Giderler	0,0	0,0	1,0
Ertelenmiş Vergi Varlığı	2,4	2,5	3,0
TOPLAM VARLIKLAR	69,1	127,8	166,5

Bilanço Tablosu (m TL)	31 Aralık'ta sona eren yıllık dönem		
KAYNAKLAR	2018	2019	2020
Kısa Vadeli Yükümlülükler	32,5	68,8	101,8
Uzun Vadeli Borçlanmaların Kısa Vadeli Kısımları	0,8	1,2	1,3
Ticari Borçlar	23,3	52,3	57,1
Çalışanlara Sağlanan Faydalar Kapsamında Borçlar	1,2	1,6	7,9
Diğer Borçlar	3,1	9,5	26,3
Ertelenmiş Gelirler	0,3	0,6	3,2
Kısa Vadeli Karşılıklar	3,9	3,5	6,1
Uzun Vadeli Yükümlülükler	8,2	10,4	17,9
Uzun Vadeli Borçlanmalar	3,1	2,6	1,5
Ticari Borçlar	3,2	4,9	3,8
Diğer Borçlar	0,6	0,9	8,5
Ertelenmiş Gelirler	0,0	-	1,8
Uzun Vadeli Karşılıklar	1,4	1,9	2,3
ÖZKAYNAKLAR	28,4	48,6	46,7
Ödenmiş Sermaye	4,0	4,0	4,0
Kar veya Zararda Yeniden Sınıflandırılmayacak Birikmiş Diğer Kapsamlı Gelirler veya Giderler	(0,4)	(0,5)	(0,6)
Kar veya Zararda Yeniden Sınıflandırılacak Birikmiş Diğer Kapsamlı Gelirler veya Giderler	-	(0,0)	0,3
Ortak Kontrole Tabi Teşebbüs ve İşletmeleri İçeren Birleşmelerin Etkisi	-	-	(23,7)
Kardan Ayrılan Kısıtlanmış Yedekler	0,1	0,1	0,1
Geçmiş Yıllar Kar / (Zararları)	11,4	18,8	33,8
Net Dönem Karı / (Zararı)	7,4	15,0	26,7
Kontrol Gücü Olmayan Paylar	6,0	11,2	6,1
TOPLAM KAYNAKLAR	69,1	127,8	166,5

Nakit Akışı

31 Aralık'ta sona eren yıllık dönem

KONSOLİDE NAKİT AKIŞ TABLOSU (m TL)

	2018	2019	2020
İşletme Faaliyetlerinden Nakit Akışları	10,9	24,4	69,0
Dönem Karı (Zararı)	12,0	24,7	36,4
Dönem Karı (Zararı) Mutabakatı ile ilgili Düzenlemeler	5,9	6,5	22,3
İşletme Sermayesinde Gerçekleşen Değişimler	(5,7)	(4,2)	16,6
Faaliyetlerden Elde Edilen Nakit Akışları	12,2	27,0	75,2
Vergi İadeleri (Ödemeleri)	(1,6)	(4,1)	(8,3)
Alınan Faiz	0,5	1,8	2,3
Çalışanlara Sağlanan Faydalara İlişkin Karşılıklar Kapsamında Yapılan Ödemeler	(0,2)	(0,3)	(0,2)
Yatırım Faaliyetlerinden Nakit Akışları	(11,7)	(28,2)	(48,6)
Bağlı Ortaklıkların Kontrolünün Elde Edilmesine Yönelik Alışlara İlişkin Nakit Çıkışları	-	-	(30,0)
Maddi ve Maddi Olmayan Duran Varlıkların Alımından Kaynaklanan Nakit Çıkışları	(11,7)	(28,2)	(18,6)
Finansman Faaliyetlerinden Nakit Akışları	3,8	0,0	(10,7)
Kira Sözleşmelerinden Kaynaklanan Borç Ödemelerine İlişkin Nakit Çıkışları	3,8	0,0	(1,0)
Ödenen Temettüleri	-	-	(9,6)
Nakit ve Nakit Benzerlerindeki Net Artış (Azalış)	3,0	(3,8)	9,7
Dönem Başı Nakit ve Nakit Benzerleri	8,9	11,9	8,1
Dönem Sonu Nakit ve Nakit Benzerleri	11,9	8,1	17,8