



Łódź, dnia 14 maja 2013 r.

Szanowni Państwo – Akcjonariusze i Inwestorzy,

Po raz kolejny mam przyjemność przedstawić raport roczny MakoLab SA i pokazać postęp, jakiego dokonuje nasza Spółka. Rok 2012 zakończyliśmy sprzedażą o niemal 25% wyższą niż w roku poprzedzającym, poprawiliśmy też wszystkie wskaźniki finansowe w tym, co od dłuższego czasu jest naszym głównym ekonomicznym celem, rentowność działalności Spółki. W stosunku do 2011 r. m.in. o 71% zwiększyliśmy EBIDTA, a o 38% zysk netto.

Te rezultaty są efektem zapowiedzianych przed rokiem działań przede wszystkim ekspansji zagranicznej i poszerzania oferty w obszarze komunikacji cyfrowej (and. digital communication).

Wartość eksportu wyrażona w złotych wzrosła w 2012 r. do ponad 8 mln zł (wzrost o 47%) i stanowiła ok. 68% całości przychodów Spółki. Otworzyliśmy biura w Paryżu i Londynie. Podjęliśmy współpracę z zagranicznymi partnerami, których rynki geograficznie i produktowo uzupełniają nasze obszary działania. Rozwiązania MakoLab są obecne w Europie, Azji, Afryce i Ameryce Południowej. Umocniliśmy naszą pozycję w grupie Renault-Nissan, gdzie jesteśmy jednym z wiodących dostawców aplikacji i usług internetowych. Pozyskaliśmy nowych klientów zagranicznych poza tą grupą, czego przykładem jest PZU Litwa, dla której wykonaliśmy webowy system sprzedaży polis na życie. Rozszerzanie działalności na rykach zagranicznych także w bieżącym roku pozostaje głównym kierunkiem naszych działań.

Realizując cel uczynienia z MakoLab rozpoznawalnej marki w obszarze cyfrowej komunikacji, zwiększyliśmy udział usług marketingu internetowego w przychodach. Skutecznie odpowiadamy na szybko rosnący rynek urządzeń mobilnych – smartfonów i tabletów, dostosowując nasze rozwiązania do tych urządzeń oraz zwiększając sprzedaż aplikacji dedykowanych specjalnie dla nich. Zupełnie nową grupą aplikacji, której rozwijanie rozpoczęliśmy w 2012 r. i z której spodziewamy się przychodów w bieżącym roku są programy dla komputerów w kokpitach samochodów (tzw. „connected car”). Na 2013 r. planujemy przede wszystkim rozszerzanie naszej oferty w obszarze e-commerce. Chcemy w niej wykorzystać rozwiązania „Semantic Web” oraz posiadane przez nas kompetencje w tworzeniu i wdrażaniu systemów sprzedaży i zarządzania relacjami z klientami. Jesteśmy w trakcie rozbudowy autorskiego systemu ColDis o moduł „facility management”

(zarządzanie obsługą i wyposażeniem technicznym nieruchomości), który otworzy nam nowy rynek aplikacji dla zarządców nieruchomości.

Unikalną kompetencją Spółki pozostają technologie „Semantic Web”. We współpracy z wiodącymi ośrodkami zagranicznymi kontynuujemy intensywne prace badawczo-rozwojowe w tym zakresie. W 2012 r. m.in. opracowaliśmy ontologię dla samochodów używanych, która znajdzie zastosowania w rozwiązaniach dla szeroko rozumianej branży samochodowej i powiązanych z nią np. ubezpieczeniowej. Nasz autorski moduł znakowania semantycznego jest wykorzystywany przez ponad 5000 sklepów internetowych. W bieżącym roku rozpoczęliśmy kolejny projekt - stworzenie semantycznego systemu zarządzania treścią. Mamy także inne plany związane z „Semantic Web” i wychodzące poza dotychczasowy obszar działalności Spółki. Będziemy o nich sukcesywnie informować.

Jak widać nasz plan na 2013 r. to dalsza realizacja dotychczasowej strategii. Przewidujemy wzrost w podobnym tempie co w roku ubiegłym. Jako główne zagrożenie postrzegamy sytuację na rynku pracy programistów. Popyt na tego typu specjalistów zaczyna przewyższać podaż, co staje się barierą dla zwiększania liczby realizowanych projektów i podnosi ich koszt.

Uzyskane w 2012 r. wyniki, obecna sytuacja finansowa Spółki oraz perspektywy na bieżący rok pozwalają, zdaniem Zarządu, na kontynuowanie praktyki dzielenia się przez Spółkę zyskiem z jej akcjonariuszami. Zarząd rekomenduje więc Radzie Nadzorczej i Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy wypłatę dywidendy z zysku za ubiegły rok obrotowy.

Zapraszam do zapoznania się z całością raportu.

Wojciech Zieliński
Prezes Zarządu