



Łódź, 14 maja 2013 r.

Szanowni Państwo – Akcjonariusze i Inwestorzy,

Przedstawiam raport roczny MakoLab S.A. za 2013 r. Zakończyliśmy go sprzedażą wyższą o 13% od uzyskanej w 2012 r., ale nie udało nam się zwiększyć zysku i osiągnąć równie dobrych co w poprzedzającym roku wskaźników rentowności. Złożyło się na to kilka przyczyn, które szczegółowo omawiamy w sprawozdaniu Zarządu. W tym miejscu chciałbym zwrócić uwagę na dwie – opóźnienie w otrzymaniu dotacji oraz aktualizację zapasów i należności. Łącznie obniżyły one zysk z działalności operacyjnej o niemal 700 tys. zł. Aktualizacja była zdarzeniem jednorazowym i nie wpłynęła na sytuację finansową Spółki, a zaległe dotacje w całości wpłynęły do dnia publikacji niniejszego raportu. Zakładamy, że podobne sytuacje, w tak dużej skali, nie będą miały miejsca w kolejnych okresach.

Celem Zarządu na rok 2014 jest uzyskanie wzrostu sprzedaży i wskaźników rentowności co najmniej na poziomie z 2012 r. Jesteśmy przekonani, że w roku 2013 stworzyliśmy po temu solidne podstawy.

Utrzymaliśmy wysoki udział eksportu w całkowitej sprzedaży. Umocniliśmy naszą pozycję wśród kluczowych klientów zagranicznych, u których kontynuowaliśmy wcześniej rozpoczęte prace i zdobywaliśmy nowe zlecenia. Szczególnie istotne jest zawiązanie wraz z firmą DigitasLBI konsorcjum, które zostało wybrane przez grupę Renault-Nissan do realizacji obliczonego na kilka lat projektu wdrożenia nowej platformy internetowej. Pierwsze przychody w tego tytułu uzyskaliśmy w bieżącym miesiącu.

W 2013 r. zwiększeniu uległa nasza sprzedaż krajowa. Tu również podtrzymaliśmy wysoką sprzedaż do najważniejszych klientów. Opracowaliśmy nowe moduły funkcjonalne do systemu ColDis oraz zrealizowaliśmy kilka ciekawych systemów na zamówienie, których rozwiązania mogą być powielane w kolejnych wdrożeniach. Liczymy, że będzie to źródłem wzrostu sprzedaży w bieżącym roku.

Kontynuujemy prace badawczo-rozwojowe skoncentrowane przede wszystkim wokół naszych unikalnych kompetencji związanych z technologią „Semantic Web” i jak dotychczas finansujemy z dotacji unijnych. W minionym roku podpisaliśmy kolejną umowę na dofinansowanie, w wysokości około 1 mln złotych, opracowania semantycznego systemu zarządzania treścią. W 2013 r. uzyskaliśmy przychody z „Semantic Web”, realizując projekty doradcze z tego obszaru dla firm z branży motoryzacyjnej – Renault, KIA Europa i Toyota Europa. Nasz potencjał w zakresie omawianych technologii był podstawą zawiązania, wraz z partnerem z USA, spółki Chemical Semantics, Inc. z siedzibą na Florydzie. Celem Chemical Semantics jest opracowanie wykorzystujących technologie semantyczne rozwiązań dla sektora wydawnictw naukowych na rynku amerykańskim. Zakładamy, że planowane rezultaty spowodują istotny wzrost wartości Chemical Semantics. Realizowaliśmy także dla tej spółki prace programistyczne w 2013 r. Kolejną naszą inicjatywą jest przystąpienie do stowarzyszenia EDMC oraz wykorzystanie obecności w nim do promowania i wdrażania rozwiązań semantycznych w branży finansowej.



Podobnie jak w poprzednim roku jako główną przeszkodę w realizacji celów i zagrożenie widzimy sytuację na rynku pracy informatyków, przede wszystkim programistów. Obserwujemy szybko rosnący popyt tych specjalistów już od momentu ukończenia przez nich studiów oraz wzrastającą presję płacową. Ogranicza to możliwości realizacji projektów oraz podnosi koszty operacyjne.

Pomimo niższego niż w roku 2012 zysku sytuacja finansowa MakoLab S.A. jest dobra. To oraz omówione wyżej perspektywy poparte wynikami uzyskanymi w I-szym kwartale 2014 r., skłoniło Zarząd do kontynuowania polityki dzielenia się zyskiem z akcjonariuszami i rekomendowania Radzie Nadzorczej oraz Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy wypłaty dywidendy z zysku za 2013 r.

Zapraszam do zapoznania się z całym raportem.

Wojciech Zieliński

Prezes Zarządu