

MakoLab



Łódź, 29 kwietnia 2022 r.

Szanowni Państwo – Akcjonariusze i Inwestorzy,

Przedstawiam raport roczny MakoLab S.A. za rok obrotowy 2021.

Z dwóch celów na 2021 r. komunikowanych w ubiegłorocznym liście, tj. zwiększenia przychodów oraz utrzymania zyskowności jak w 2020 r. osiągnęliśmy tylko ten pierwszy.

W ubiegłym roku przychody MakoLab zwiększyły się r/r o 12% i osiągnęły ok. 54,5 mln złotych. W podobnym stopniu wzrosły sprzedaż krajowa i eksportowa. Ta druga nadal dominuje, stanowiąc ok. 80% całkowitej sprzedaży. Utrzymaliśmy wszystkich kluczowych klientów, choć część z nich zamówiła u nas mniej niż w roku poprzednim. Dotyczy to przede wszystkim odbiorców z sektora „automotive”, którzy znacznie obniżyli budżety na skutek ograniczeń w produkcji i sprzedaży samochodów, jakie miały miejsce w 2021 r. i nadal są odczuwalne.

Równocześnie w 2021 r. koszty operacyjne MakoLab wzrosły o 22% w stosunku do 2020 r., co spowodowało obniżenie zysku operacyjnego, EBIDTA i zysku netto. Przyczyną tego był przede wszystkim drastyczny wzrost kosztów osobowych. W 2021 r. mieliśmy do czynienia z bardzo dużą konkurencją na rynku specjalistów IT pogłębianą powszechną pracą zdalną, która otworzyła rynki podmiotom z całego świata. W efekcie koszty zatrudnienia istotnie wzrosły. Musieliśmy na to odpowiedzieć zwiększeniem budżetu wynagrodzeń przede wszystkim po to, by utrzymać kluczowe osoby i zespoły dla realizacji zleczanych nam projektów. Nie udało nam się w równym stopniu podnieść cen i stawek, między innym dlatego, że były one wcześniej z góry ustalone na cały rok 2021.

W 2022 r. przewidujemy, że powyższe czynniki będą nadal obecne. Do dotychczasowych problemów sektora automotive doszły nowe, związane z wojną na Ukrainie. Nie ma też zdarzeń, które zmniejszyłyby konkurencję o specjalistów IT oraz obniżyły presję na wzrost wynagrodzeń.

Tym niemniej jednak w 2022 r. chcemy rosnać szybciej i poprawić wskaźniki zyskowności. Udało nam się z powodzeniem renegotjować stawki w kilku kluczowych projektach. Będziemy bardziej rygorystyczni w eliminowaniu zleceń o niskiej rentowności. Przede wszystkim jednak utrzymujemy wysoką opinię o jakości świadczonych przez nas usług i ogólnie o współpracy z nami. Działamy zgodnie z wymaganymi w branży normami, co potwierdzają zdobyte certyfikaty. Dzięki temu jesteśmy zapraszani do nowych projektów o wysokich budżetach.

Te perspektywy oraz stabilna sytuacja finansowa Spółki pozwoliły Zarządowi utrzymać praktykę wypłacania dywidendy i rekomendować WZA przeznaczenie na nią ok. 30% zysku netto.

Zapraszam do zapoznania się z całym raportem.

Wojciech Zieliński
Prezes Zarządu