

Szanowni Państwo – Akcjonariusze i Inwestorzy,

Przedstawiam raport roczny MakoLab S.A. za rok obrotowy 2016.

W swoim liście do raportu z 2015 r. napisałem, że kolejny rok będzie dla nas wyzwaniem. Wraz z końcem poprzedniego roku zakończyliśmy bowiem realizację usług programistycznych w dużym projekcie, który był dla nas źródłem znaczących przychodów i charakteryzował się wysoką rentownością. Niestety, nie udało nam się w 2016 r. w pełni zastąpić w/w usług przychodami z innych źródeł. W efekcie w 2016 r. sprzedaż MakoLab była o 7% mniejsza w ujęciu rok do roku.

Spółka wypracowała niższe o ok. 60%, w stosunku do roku poprzedniego, zysk netto i EBIDTA. Główną, obok niższej sprzedaży, przyczyną był wzrost kosztów pracy, które dominują w kosztach MakoLab. Mając na uwadze z jednej strony projekty sprzedażowe i rozwojowe, nad którymi pracowaliśmy w 2016 r., a z drugiej trudną sytuację na rynku pracy informatyków, zdecydowaliśmy się, pomimo spadku przychodów, zwiększyć w 2016 r. liczbę pracujących w MakoLab specjalistów i utrzymywać konkurencyjne wynagrodzenia. Jesteśmy przekonani, że odmienna polityka istotnie utrudniłaby rozwój Spółki w dłuższym okresie.

W 2016 r. kontynuowaliśmy prace badawczo-rozwojowe, przy czym pod koniec roku skoncentrowaliśmy je na dwóch produktach związanych z technologiami semantycznymi oraz technologią Blockchain. Działania te były w 2016 r. w całości finansowane ze środków własnych Spółki.

Rok 2016 przyniósł MakoLab kilka znaczących sukcesów, które nie znalazły jeszcze w pełni odzwierciedlenia w wynikach finansowych. Utrzymaliśmy naszą pozycję znaczącego dostawcy rozwiązań cyfrowych dla grupy Renault. Znacznie rozszerzyliśmy skalę współpracy z europejskimi firmami z grupy Toyota. Klient ten m.in. zlecił nam w 2016 r. wdrożenie w kilku krajach europejskich symulatorów finansowych, naszego autorskiego produktu. W 2017 r. otrzymaliśmy nowe, znaczące zlecenia na kontynuowanie projektu w kolejnych krajach. Dążymy do tego, aby skala współpracy z grupą Toyota dorównała tej, jaką mamy z Renault. W najbliższych tygodniach sfinalizujemy umowy z NCBiR i PARP na granty finansujące nasze prace B+R w 2017 i 2018 roku. Istotnie powinno to wpłynąć na zysk netto i EBIDTA w tych latach.

Nadal planujemy rozwijać się poprzez zwiększanie obecności na rynkach zagranicznych i koncentrowanie się na dużych klientach, którym oferujemy pełne spektrum usług agencji interaktywnej. W tym celu m.in. wzmocniliśmy obsadę handlową naszych biur w Paryżu i Londynie. Branża „automotive” pozostaje najważniejszym sektorem, dla którego pracujemy. Zdecydowaliśmy się znacząco rozbudować zasoby dla tworzenia aplikacji „connected car”, gdyż stają się one istotnym elementem strategii wiodących producentów samochodów i popyt na nie rośnie. Jako główne wyzwanie w 2017 r. widzimy poprawę efektywności w realizacji projektów przy spodziewanym dalszym wzroście wynagrodzeń informatyków.

Jesteśmy przekonani, że przedstawione działania zapewnią powrót MakoLab na ścieżkę wzrostu już w 2017 roku. Z tego względu, a także biorąc pod uwagę stabilną sytuację finansową Spółki, zdecydowaliśmy się nie zmieniać przyjętej w 2014 r. polityki dywidendowej i wypłacić akcjonariuszom ok. 35% zysku netto za 2017 r. Zważywszy na to, że od III-go kwartału 2016 r. prowadzimy skup akcji własnych Spółki, daje to 6 gr na jedną, uprawnioną do dywidendy, akcję.

Zapraszam do zapoznania się z całym raportem.

Wojciech Zieliński

Prezes Zarządu