

Szanowni Państwo – Akcjonariusze i Inwestorzy,

Przedstawiam raport roczny MakoLab S.A. za rok obrotowy 2015. Był to okres dynamicznego wzrostu, w którym uzyskaliśmy przychody o 27% większe niż w roku poprzednim i poprawiliśmy wszystkie kluczowe wskaźniki finansowe.

Kontynuowaliśmy strategię rozwoju skupiającą się na dwóch zasadniczych filarach. Pierwszym jest koncentracja na rynkach zagranicznych i wykonywanie usług dla dużych klientów. W 2015 r. eksport stanowił ponad 80% całkowitej sprzedaży i tendencja ta utrzymała się w I kwartale tego roku. Drugi filar to konsekwentne pozycjonowanie się jako agencja technologiczno-marketingowa łącząca wysokie kompetencje techniczne i kreatywne. Rósł udział usług związanych z e-marketingiem w naszej ofercie. Także w I-szym kwartale 2016 r. zanotowaliśmy znaczący wzrost liczby klientów, którym świadczymy usługi pozycjonowania i reklamy internetowej.

Nie zmniejszamy naszego zaangażowania w działania badawczo-rozwojowe związane z technologiami semantycznymi. Wpływają one na konkurencyjność naszych rozwiązań oraz otwierają nowe perspektywy biznesowe. Jesteśmy istotnym uczestnikiem międzynarodowego grona innowatorów pracujących nad rozszerzeniami schema.org – najpopularniejszego standardu opisywania danych strukturalnych w Internecie. W 2015 roku z sukcesem zakończyliśmy prace nad wdrożeniem tego standardu na potrzeby branży „automotive”, a kilka tygodni temu także dla branży finansowej. Prace B+R będziemy nadal kontynuować. Wielkość przeznaczanych na nie nakładów uzależniamy od pozyskania zewnętrznego finansowania, o co będziemy w 2016 r. intensywnie zabiegać.

W 2015 r. realizowaliśmy przyjętą rok wcześniej politykę dywidendową. W ubiegłym roku nasi akcjonariusze uzyskali z dywidendy za 2014 r. i zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy za 2015 r. w sumie 22 gr na jedną akcję, przy czym z zysku za 2015 r. niemal połowę (ok. 46%) rekomendujemy przeznaczyć na dywidendę. Nie panujemy odstępować od tej polityki w kolejnym roku.

W 2016 r. zamierzamy kontynuować realizację przyjętej strategii, która w naszym przekonaniu prowadzi do dalszego rozwoju. Rok ten będzie dla nas wyzwaniem, z racji zakończenia przez Spółkę w 2015 r. dużego projektu i koniecznością zastąpienia go przychodami z innych źródeł. Wierzmy jednak, że MakoLab będzie nadal rosnąć. Branża, w której działamy ma duży i rosnący potencjał. Mamy bardzo wysokie kompetencje i ogromne międzynarodowe doświadczenie oraz referencje. Podejmujemy działania mające na celu poprawę skuteczności realizowanej strategii. Dotyczą one przede wszystkim wzmocnienia kadry zarządczej o osoby mające potwierdzone dokonania biznesowe. Główne postrzegane przez nas zagrożenia to rosnąca konkurencja ze strony nisko kosztowych dostawców usług programistycznych, już nie tylko z Azji, ale także z Ameryki Południowej, południowej Europy i Bliskiego Wschodu, a także trudności i wysokie koszty w pozyskaniu i utrzymaniu wysokiej klasy specjalistów IT, wobec sytuacji na rynku pracy w Polsce w tym segmencie.

Zapraszam do zapoznania się z całym raportem.

Wojciech Zieliński
Prezes Zarządu