



Makolab S.A.
ul. Demokratyczna 46
93-430 Łódź
tel. 042 6837460
fax: 042 6837499
www.makolab.pl
info@makolab.pl

MakoLab S.A.

Systemy biznesowe i rozwiązania webowe

Wstępne podsumowanie 2010
Strategia i plany na 2011 wobec kierunków rozwoju
branży IT

Warszawa, 18 stycznia 2011 r.



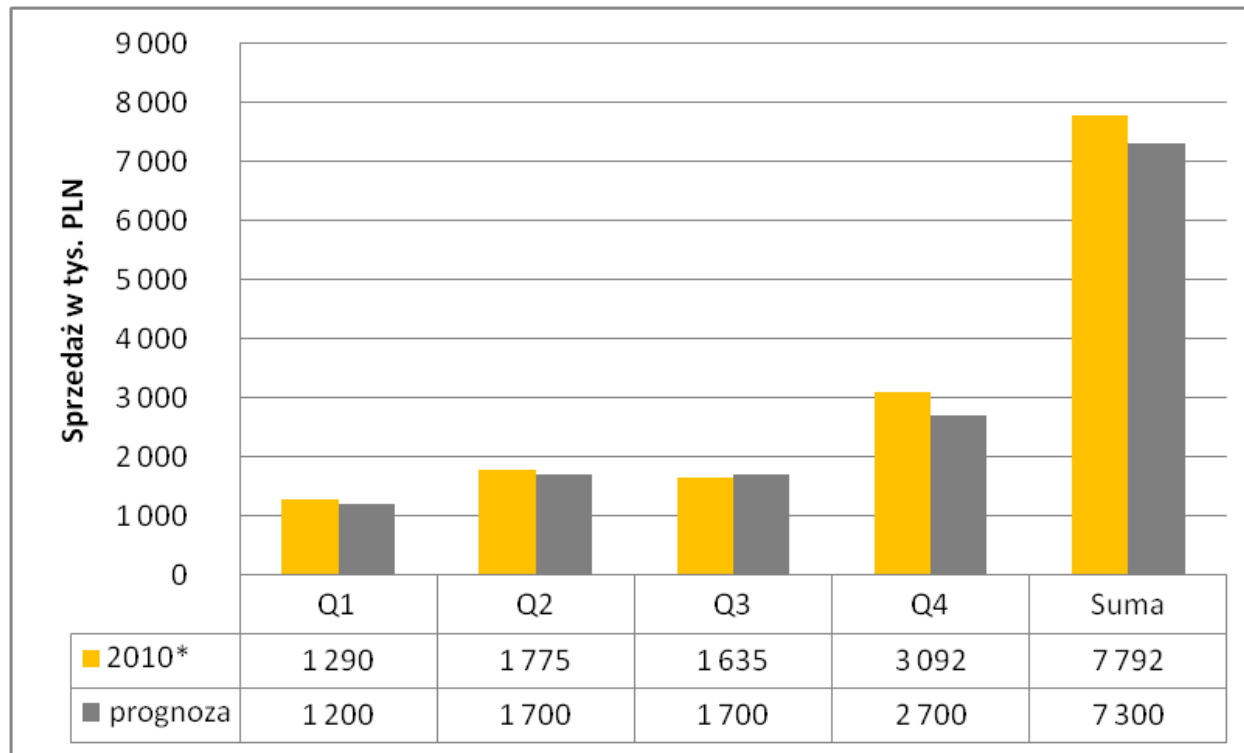
Agenda



- Wstępne podsumowanie wyników w 2010
- Strategia rozwoju i plany na 2011
- Dyskusja – wyniki i plany vs. rozwój branży IT



Przychody ze sprzedaży

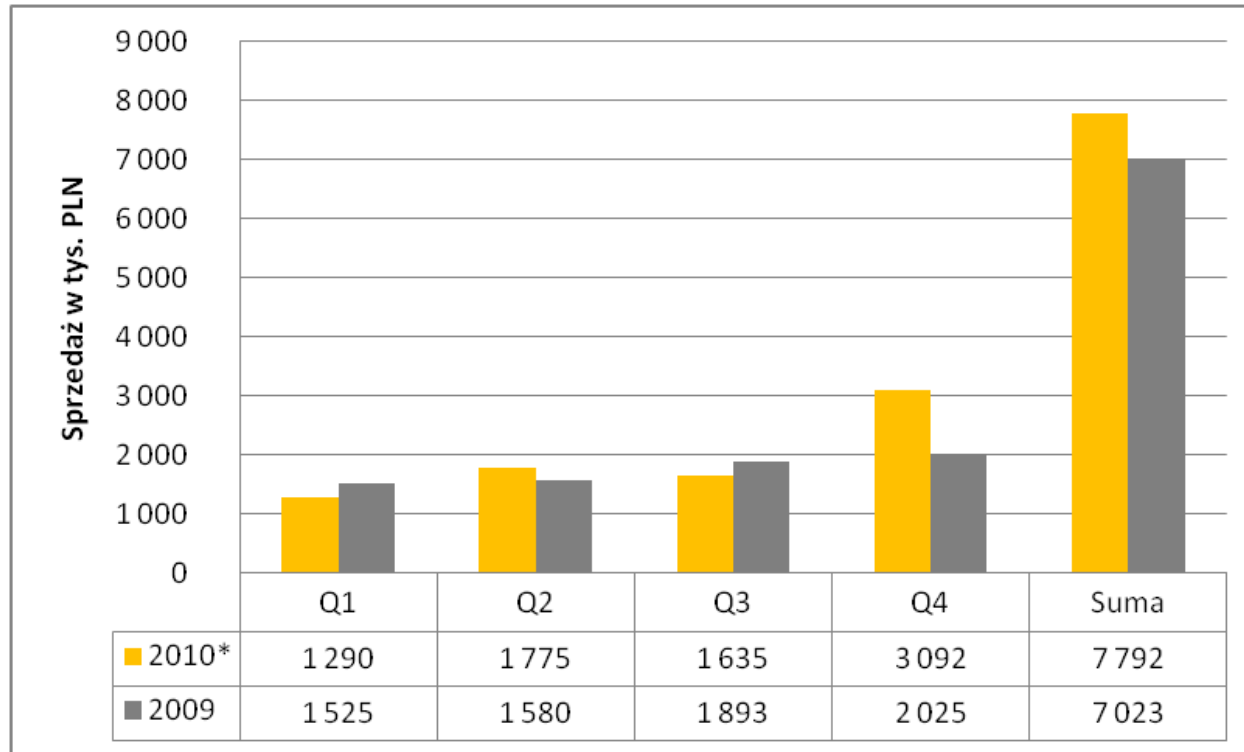


* przed badaniem sprawozdania finansowego

Spółka przekroczyła prognozę sprzedaży o ok. 7%,
Sprzedaż w Q4 stanowiła ok. 40% sprzedaży w 2010



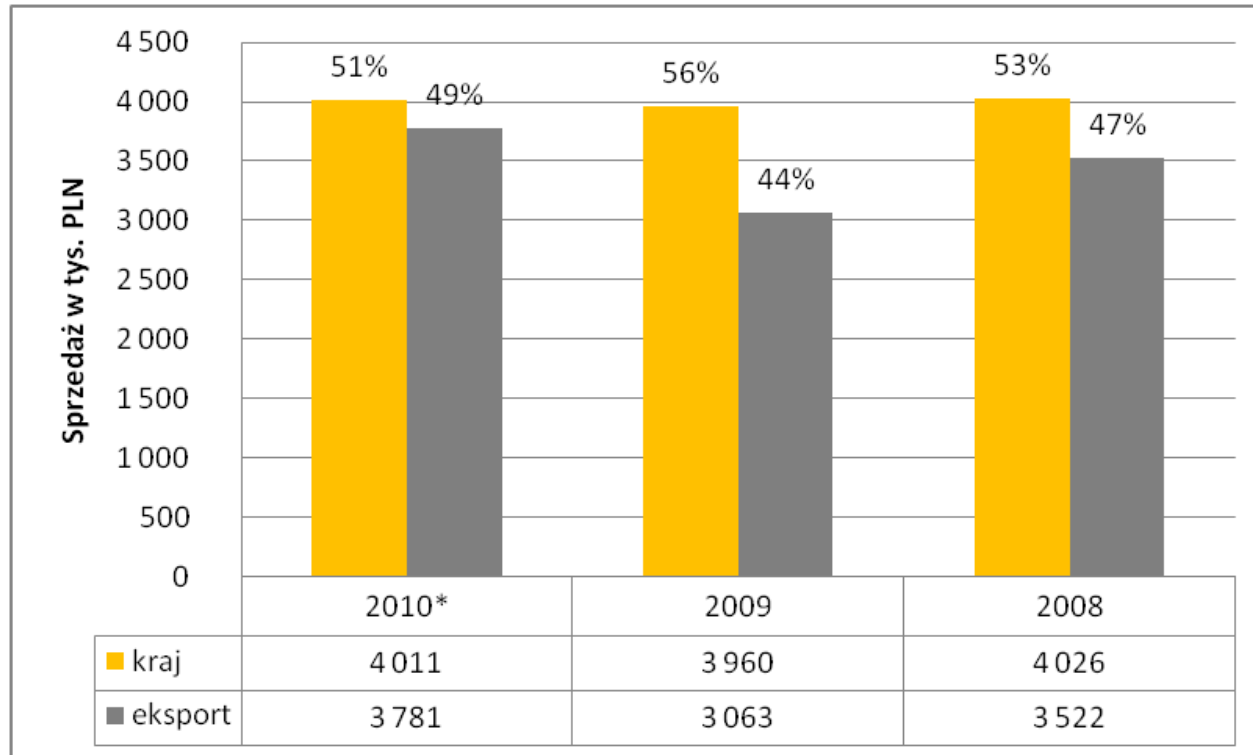
Przychody ze sprzedaży cd.



* przed badaniem sprawozdania finansowego

Przychody ze sprzedaży w 2010 były o ok. 11% wyższe od przychodów ze sprzedaży w 2009

Struktura sprzedaży kraj/eksport

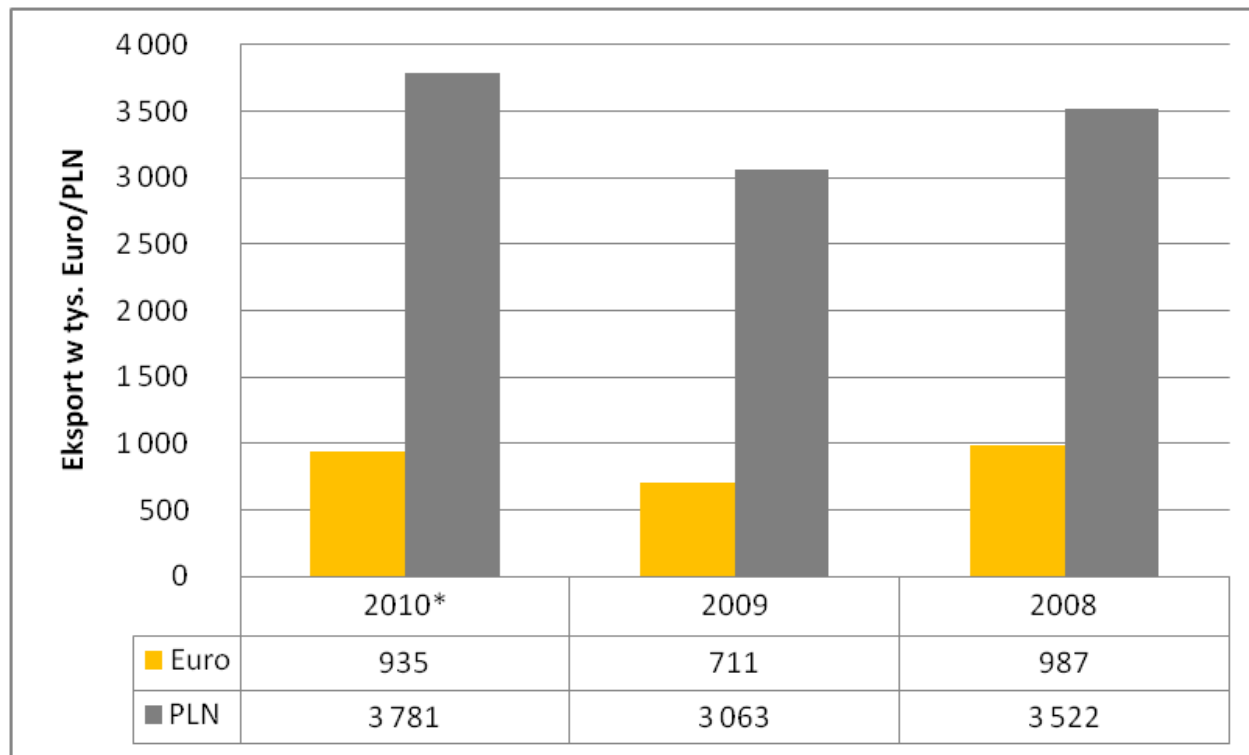


* przed badaniem sprawozdania finansowego

Wzrost udziału eksportu w przychodach ze sprzedaży o 5%. Sprzedaż w kraju w wartościach bezwzględnych na podobnym poziomie co w 2009 i 2008.



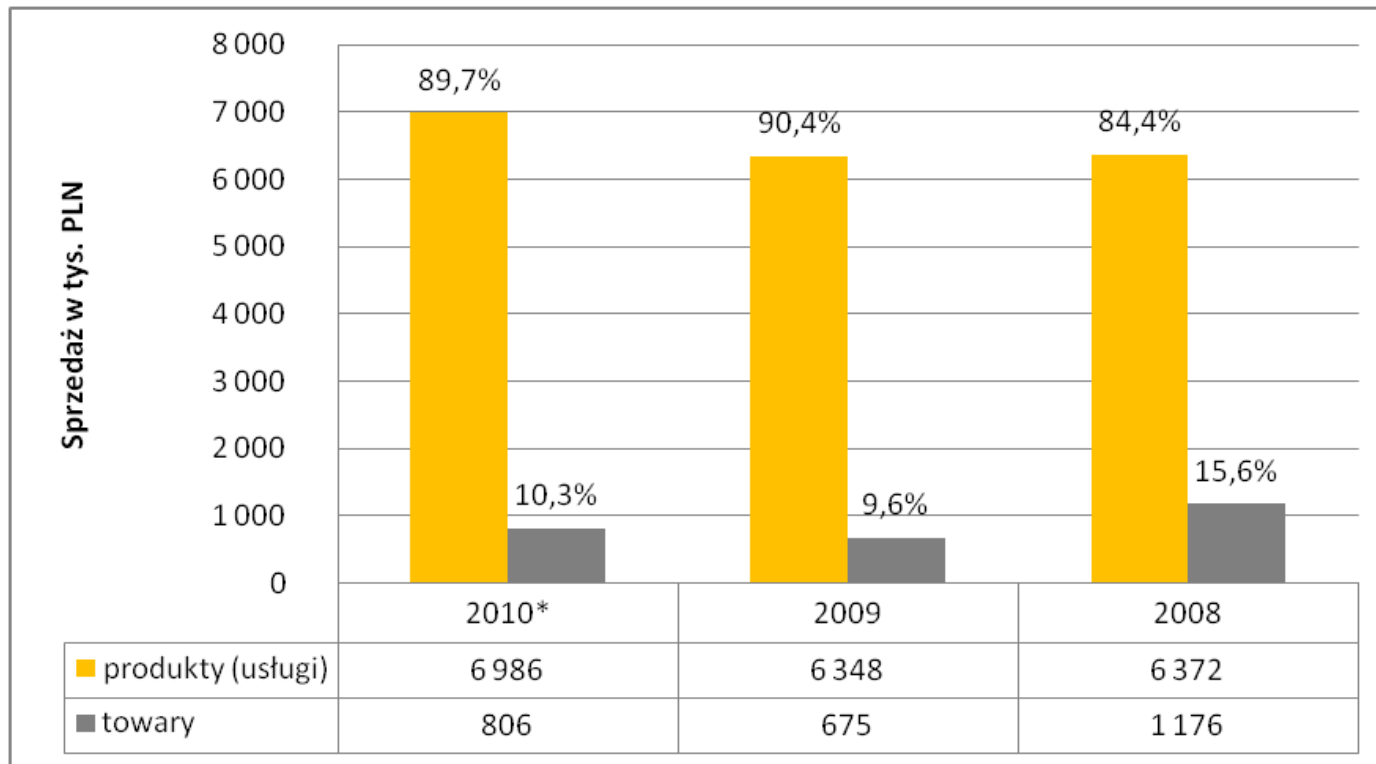
Eksport



* przed badaniem sprawozdania finansowego

32% wzrost eksportu liczony w Euro,
22% wzrost liczony w PLN, w stosunku do 2009

Struktura sprzedaży produkty/towary



* przed badaniem sprawozdania finansowego

Spółka w dominującym stopniu sprzedaje rozwiązania własne

Struktura sprzedaży w podziale na linie biznesowe



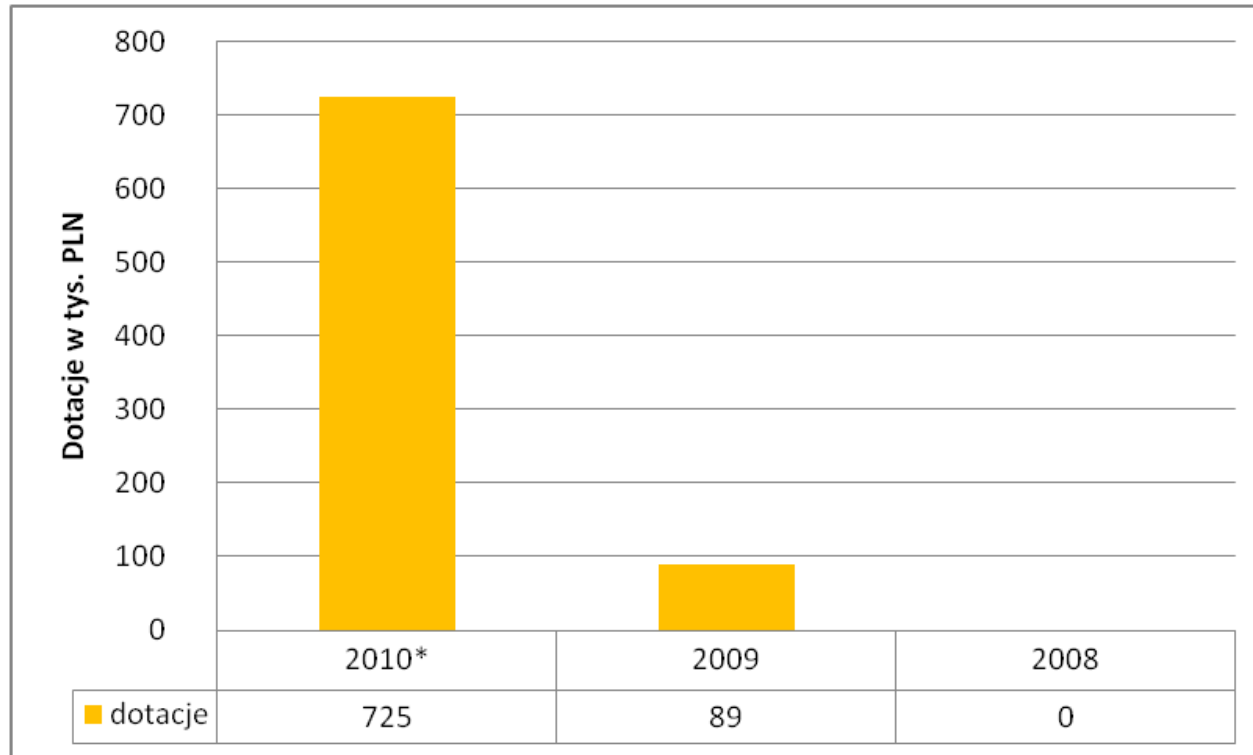
	2010*	2009	2008
Serwisy WWW	61.6%	54.8%	58.1%
Systemy zarządzania	21.7%	28.5%	20.8%
Usługi internetowe	6.3%	5.8%	4.4%
Sprzedaż oprogramowania	4.5%	3.3%	4.7%
Sprzedaż sprzętu	3.4%	2.1%	2.3%
Dystrybucja tech. telekom.	1.2%	4.1%	8.1%
Usługi serwisowe	1.0%	0.9%	1.6%
Inne	0.2%	0.5%	0.2%
Razem	100.00%	100.00%	100.00%

* przed badaniem sprawozdania finansowego

Udział serwisów WWW dominował w przychodach ze sprzedaży, wyraźna tendencja malejącej sprzedaży urządzeń Patton



Dotacje



* przed badaniem sprawozdania finansowego

Spółka otrzymała dotacje ze środków Unii Europejskiej w związku z realizowanymi projektami rozwojowymi i naukowo-badawczymi



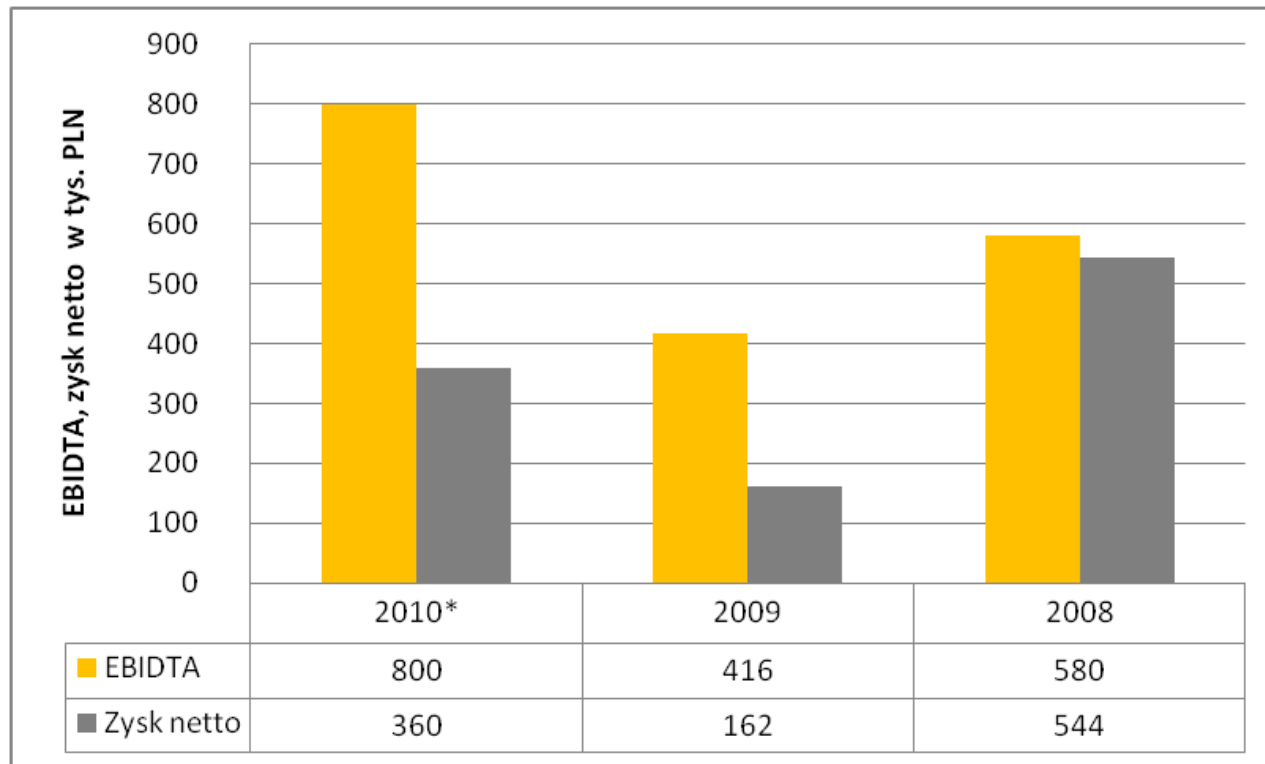
Projekty dofinansowane z Unii Europejskiej



- Projekt inwestycyjny (RPO) – zakup nowoczesnej infrastruktury do tworzenia oprogramowania; dofinansowanie ok. 407 tys. zł, projekt zakończony w 2010
- Projekt szkoleniowy (PO KL) – podnoszenie kompetencji pracowników Spółki; dofinansowanie ok. 1 190 tys. zł, zakończenie projektu do 31.05.2012
- Projekt badawczy (7PR) – opracowanie aplikacji do wizualizacji procesu chemicznego; dotąd otrzymane dofinansowanie ok. 52 tys. Euro, zakończenie projektu do 31.12.2012

Spółka wykorzystuje możliwości rozwojowe, jakie dają środki z Unii Europejskiej

EBIDTA i zysk netto - prognoza



* prognoza

Prognoza wzrostu EBIDTA i zysku netto w stosunku do 2009



Istotne fakty dotyczące 2010



- Umocnienie pozycji w grupie Renault-Nissan
- Rozszerzenie działań poza Europę
- Dalsza dywersyfikacja portfela klientów w Polsce
- Nowi klienci na systemy ColDis i eSchola
- Rozszerzenie oferty o aplikacje na tablety i telefony (Apple)
- Powołanie spółki z Fundacją EC1 z Łodzi

Istnieją solidne podstawy do organicznego wzrostu

Wstępne wyniki 2010 - podsumowanie



- Przychody ze sprzedaży 7 792 tys. zł, wzrost o 11%
- Znaczący wzrost eksportu - 32% w Euro, 22% w PLN
- Dominacja serwisów WWW – 61% (42% po zmianie klasyfikacji w 2011)
- Wykorzystanie dotacji z Unii Europejskiej dla finansowania rozwoju
- Prognoza: EBIDTA – 800 tys. zł, zysk netto 360 tys. zł
- Pozafinansowe podstawy dalszego wzrostu

... a ponadto nowe pomysły i plany na 2011



Wypłata dywidendy – rekomendacja Zarządu



Przesłanki

- Dotychczasowe wyniki
- Sytuacja finansowa
- Możliwość finansowania rozwoju z innych źródeł

Rekomendacja

- Wypłata dywidendy corocznie począwszy od zysku za 2010
- W 2010 dywidenda w wysokości minimum 1/3 zysku netto

Główni akcjonariusze poprą rekomendację, o ile zysk netto nie będzie znacząco niższy od prognozowanego i spełnione będą inne prawno-formalne warunki



Plany Spółki na rok 2011



- Wyodrębnienie kluczowych brandów spółki
- Rozszerzenie zakresu działalności w obu brandach
- Uzupelnienie oferty - współpraca z firmami o wysokich kompetencjach w zbliżonych obszarach działalności



Wyodrębnienie kluczowych brandów spółki



Motywacja:

Spółka prowadzi dwa wyraźnie odrębne biznesowo rodzaje działalności, powiązane stosowanymi technologiami:

- Tworzenie i obsługa serwisów WWW, e-commerce oraz działania pochodne,
- Wdrażanie autorskich i obcych systemów biznesowych.

Cel:

Celem wyodrębnienia jest osiągnięcie lepszego poziomu rynkowej **identyfikacji** kluczowych kompetencji Spółki, ich poszerzenie zgodne z trendami rynku oraz **silniejsze zogniskowanie** działań handlowych.



Nowe brandy Spółki



Stworzenie odrębnych działów firmy:

- MakoLab Web Media
- MakoLab Business Solutions

Działy te posiadać będą odrębne narzędzia marketingowe i siły sprzedażowe, odrębne witryny i narzędzia komunikacji z klientem. Obecność internetowa spółki będzie podzielona na „Web Media” i „Business Solutions”.

Rozpoczęcie działania w nowym układzie organizacyjnym – 15 marzec 2011.

W dalszej przyszłości rozważane utworzenie niezależnych podmiotów.





MakoLab Web Media



Kluczowe kompetencje:

- Tworzenie zaawansowanych serwisów WWW
- Tworzenie rozwiązań e-commerce
- Kreacje witryn i aplikacji mobilnych (w tym aplikacje iPhone/iPad)
- SEM/SEO, reklama internetowa, media społecznościowe (MakoLab Performance)
- Konsulting i badania użyteczności (usability studies)



MakoLab Web Media to agencja webowa o pełnym spectrum działalności

MakoLab
we web it for you

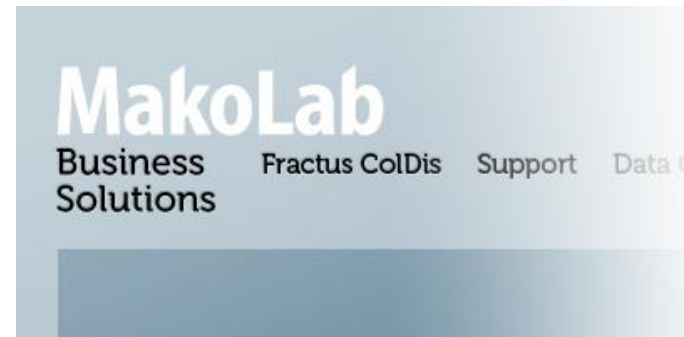


MakoLab Business Solutions



Kluczowe kompetencje MakoLab Business Solutions:

- Wdrażanie systemu zarządzania sprzedażą FRACTUS
- Wdrażanie systemu zarządzania centrum handlowym COLDIS
- Wdrażanie systemów eSchola i MakoCRM
- Wdrażanie systemów ERP trzecich firm
- Tworzenie zaawansowanych symulatorów finansowych dla sektora bankowego
- Usługi Data Center
- Nowoczesne, zintegrowane rozwiązania telekomunikacyjne VoIP



MakoLab Business Solutions to producent oprogramowania i integrator rozwiązań informatycznych dla biznesu



Nowe rynki - współpraca z innymi firmami



- **Badania/wdrożenia z zakresu User Experience – współpraca ze spółką specjalizującą się w User Experience; planowana forma - konsorcjum**
- **Rozwiązania e-learning dla platform mobilnych typu tablet – współpraca ze spółką specjalizującą się w e-learning; planowana forma – konsorcjum lub spółka celowa**
- **Dystrybucja urządzeń telekomunikacyjnych dla rozwiązań VOIP – współpraca z producentem tego typu rozwiązań**
- **Nowe usługi w Data Center MakoLab**

Nowe strumienie przychodów generowane wspólnie z firmami o wysokich kompetencjach w zbliżonych obszarach działalności



MakoLab



we web it
for you