



ACREO S.A.

Pismo Prezesa Zarządu

Szanowni Akcjonariusze i Inwestorzy,

Rok 2011, którego wyniki przekazujemy Państwu na dalszych stronach, był rokiem niezwykle owocnym i związanym z bardzo dynamicznym rozwojem spółki.

W pierwszym kwartale nastąpiło przekształcenie spółki w spółkę akcyjną. W czerwcu przeprowadziliśmy subskrypcję prywatną a 29 sierpnia 2011 Acreo zadebiutowało na alternatywnym rynku Newconnect.

Jednocześnie prowadzone działania sprzedażowe zaowocowały podpisaniem kilku znaczących kontraktów co pozwoliło osiągnąć znaczący wzrost przychodów. Prognozy dotyczące przychodów przekroczyliśmy o ponad 110% (prognozowane 1 500 000 PLN realizacja ponad 3 169 000 PLN), a wzrost względem poprzedniego roku przekroczył 300% (938 000 PLN do ponad 3 169 000). Równolegle toczyły się liczne akcje marketingowe i sprzedażowe. Działania sprzedażowe skupiały się przede wszystkim na prowadzeniu rozmów handlowych, których efekty mogą mieć znaczący wpływ na rozwój działalności w przyszłości, oraz zaowocowały między innymi podpisaniem znaczącego kontraktu z międzynarodową siecią klubów fitness w styczniu 2012.

Niestety nie udało się zrealizować prognozy dotyczącej poziomu zysku netto. Było to związane z przede wszystkim ze skokowym zwiększeniem skali działalności spółki, wejściem na nowe rynki , budowaniem nowych kompetencji i rozwojem własnych produktów. Nowe kompetencje i własne produkty spółki powinny zaowocować przede wszystkim większą rentownością realizowanych kontraktów (co można zauważyć już po pierwszym kwartale 2012 roku) , jak i przyczynić się do dalszego zwiększania przychodów w dłuższym okresie. Pod koniec pierwszego kwartału 2012 wprowadziliśmy do sprzedaży system Business Intelligence dedykowany firmom poligraficznym poprzez globalną platformę internetową JetReports – Cube Store. Autorskie rozwiązanie Business Intelligence dedykowane dla systemu PrintVis jest jednym z pierwszych dostępnych w tej chwili w

Cube Store. Rozwiązanie umożliwia sporządzanie przekrojowych, wielowymiarowych analiz przedsiębiorstwom prowadzącym działalność poligraficzną. Umowa z Jet Reports w zakresie sprzedaży BI to efekt wieloletniej współpracy pomiędzy firmami. Kolejne rozwiązania powinny trafić do sprzedaży do końca 2012 r. W nadchodzącym roku chcemy wciąż umacniać naszą pozycję na rynku rozwiązań dla firm poligraficznych, poszerzać o kolejne rynki i branże. Firma wciąż intensywnie inwestuje w rozwój własnych produktów, których certyfikacja ma zapewnić większą rozpoznawalność marki na rynku polskim i innych docelowych rynkach zagranicznych. Mam nadzieję, że dzięki systematycznej pracy i wysiłkowi, inwestycjom w rozwój - z jeszcze większym entuzjazmem będę do Państwa pisał kolejny list, podsumowujący 2012 rok

Z wyrazami szacunku

Michał Przyłęcki

Prezes Zarządu