



Michał Kornacki - Prezes Zarządu, Dyrektor Generalny

Szanowni Akcjonariusze,

Z przyjemnością oddaję w Państwa ręce raport opisujący najważniejsze osiągnięcia oraz wyniki finansowe Grupy IMS w roku 2016. Miniony rok był dla nas okresem, w którym inwestowaliśmy w naszą pozycję rynkową, rozwój i zespół. Dzięki temu Grupa IMS jest dziś silniejsza i lepiej przygotowana do tego, żeby jak najlepiej wykorzystać swój potencjał i bardzo ciekawą sytuację na rynku polskim i europejskim.

W 2016 Grupa IMS wypracowała 43,2 mln zł skonsolidowanych przychodów. Wynik EBITDA wyniósł w tym okresie 10,9 mln zł, a skonsolidowany zysk netto przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej 5,7 mln zł. Wyniki potwierdzają, że jesteśmy zdrową, stabilną i rentowną organizacją, która w każdych warunkach rynkowych jest zdolna do osiągania zysków.

Polski rynek marketingu sensorycznego ma ogromny potencjał. Od wielu lat, w każdym pojedynczym kwartale notujemy wzrost liczby obsługiwanych lokalizacji w modelu abonamentowym. Ta liczba jest dla nas dziś podstawowym parametrem biznesowym, który przedstawiamy w każdym raporcie okresowym. W ciągu minionego roku wzrosła ona o 18% do 12,4 tys. lokalizacji.

Rynek ma jednak nadal ogromny potencjał do dalszego wzrostu. Marketing sensoryczny to coraz częściej obowiązkowa usługa nie tylko dla sieci sklepów działających w galeriach handlowych, ale też mniejszych punktów usługowych. Doceniają go też branże, które w przeszłości nie były nim zainteresowane, dotyczy to m.in. banków. Równocześnie na rynku polskim praktycznie nie obserwujemy konkurencji, która świadczyłaby analogiczne usługi na porównywalnym poziomie w zakresie skali i jakości.

To stwarza dla nas ogromną szansę na zdynamizowanie rozwoju Grupy. Żeby ją w pełni wykorzystać, podjęliśmy decyzję, zgodnie z którą 2016 r. był dla nas okresem inwestycji. Wzmocniliśmy nasz zespół, głównie w takich obszarach jak sprzedaż i IT. Więcej wydawaliśmy na edukację rynku i promocję naszej marki oraz oferty. Wspomniane koszty przełożyły się oczywiście na odnotowane zyski, które mogły być wyższe. Jesteśmy jednak



przekonani, że te inwestycje będą procentować i przełożą się na znacząco szybszy rozwój w przyszłości.

Żeby uświadomić rynkowi spodziewane efekty prac podjętych w tym i poprzednich latach, zdecydowaliśmy się na publikację naszych średnioterminowych celów finansowych. Zgodnie z nimi, zakładamy że w 2017 r. osiągniemy wynik EBITDA na poziomie 13,5 mln zł, w 2018 r. ma on wzrosnąć do 16,5 mln zł a w 2019 r. do 20 mln zł. Biorąc pod uwagę wyniki osiągnięte w 2016 r. i sytuację rynkową, w pełni podtrzymujemy dziś te założenia.

Fundamentalną podstawą wspomnianej prognozy są nasze plany dotyczące rozwoju w zakresie lokalizacji abonamentowych. Zakładamy, że tempo ich pozyskiwania będzie rosło od 2 tys. nowych lokalizacji w roku 2017, do 3 tys. w roku 2019. Dzięki temu modelowi biznesowemu bardzo sprawnie generujemy znaczące i przewidywalne przepływy finansowe. Przekłada się to na nasze możliwości w zakresie dzielenia się zyskiem z akcjonariuszami, a także przeprowadzania skupów akcji własnych.

Podtrzymujemy naszą politykę dywidendową, która zakłada, że Zarząd będzie proponować przeznaczanie na dywidendę minimalnie 60% skonsolidowanego zysku netto przypadającego na akcjonariuszy jednostki dominującej. Zgodnie z nią, Zarząd zarekomendował Radzie Nadzorczej i Walnemu Zgromadzeniu przeznaczenie na dywidendę 4,02 mln zł z zysku za 2016 rok. Przyjęcie tej propozycji przez Walne Zgromadzenie oznaczać będzie wypłatę dywidendy w wysokości 12 groszy na jedną akcję.

Oczywiście chcemy kontynuować też rozwój w obszarze usług związanych z reklamą. Są one mniej przewidywalne i podatne na wpływ sytuacji rynkowej. W trakcie zeszłego roku przychody generowane w tym segmencie były nieco słabsze, niż zakładaliśmy. Tylko częściowo zrekomensował to rekordowo dobry grudzień. Mamy jednak atuty, które pozwalają nam osiągać w tym segmencie dobre wyniki, związane też z wysokimi marżami.

Nie wykluczamy, że w kolejnych latach motorem wzrostu dla Grupy będą również dokonywane z rozwagą akwizycje. Obserwujemy pod tym względem rynek polski i europejski. O ewentualnych negocjacjach w tym zakresie będziemy informować zgodnie z obowiązującymi przepisami.

Szanowni Państwo, w imieniu Zarządu chciałem podziękować naszym pracownikom i partnerom. Dzięki nim w kolejny rok wchodzimy silniejsi i gotowi do wykorzystania ogromnego potencjału, który przed sobą widzimy. Wszystkim akcjonariuszom, którzy są dziś z nami, dziękujemy za zaufanie.

Zapraszam serdecznie do zapoznania się ze skonsolidowanym raportem rocznym Grupy IMS za 2016 rok.

Michał Kornacki, Prezes Zarządu

