



Raport kwartalny
za I kwartał roku obrotowego 2018/2019

Poznań, 14.09.2018r.

1. Informacje ogólne.

a. Podstawowe informacje o Spółce

Wyszczególnienie	Dane Emitenta
Pełna nazwa	MPL VERBUM SPÓŁKA AKCYJNA
Siedziba	61-626 Poznań, ul. Szelągowska 45a
Adres strony internetowej	www.verbum.com.pl
Adres poczty elektronicznej	biuro@verbum.com.pl
Telefon / Fax	61 825 07 85 / 61 825 07 81
Przedmiot działalności	Tworzenie i obsługa programów lojalnościowych
Kapitał zakładowy	Na dzień sporządzenia Raportu kapitał zakładowy Spółki wynosi 244 444,40 zł (dwieście czterdzieści cztery tysiące czterysta czterdzieści cztery i 40/100 złote) i dzieli się na 2 444 444 (dwa miliony czterysta czterdzieści cztery tysiące czterysta czterdzieści cztery) akcji to jest: <ul style="list-style-type: none"> • 1 000 000 (jeden milion) akcji imiennych Serii A, o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda, uprzywilejowanych co do głosu w stosunku dwa głosy na jedną akcję; • 1 000 000 (jeden milion) akcji zwykłych na okaziciela Serii B, o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda; • 444 444 (czterysta czterdzieści cztery tysiące czterysta czterdzieści cztery) akcji zwykłych na okaziciela Serii C, o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda.
Organ prowadzący rejestr	Sąd Rejonowy Poznań - Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
Numer KRS	0000372990
NIP	778-12-26-405
Organy Spółki	Marcin Katański – Prezes Zarządu Joanna Rajewska – Członek Zarządu Bożena Zielińska – Członek Zarządu
Skład Rady Nadzorczej	Marlena Suwała Tadeusz Zieliński Beata Katańska Tomasz Stroiński Paweł Rektor

b. Struktura akcjonariatu

Imię i nazwisko / nazwa	Liczba akcji	Udział w akcjonariacie	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
Tadeusz Zieliński	783 000	32,03%	1 193 000	34,64%
Marcin Katański	1 131 550	46,29%	1 721 550	49,98%
Pozostali akcjonariusze	529 894	21,68%	529 894	15,38%
Łącznie	2 444 444	100,00%	3 444 444	100,00%

c. Ogólny zarys działalności Spółki

Działalność biznesowa MPL Verbum opiera się na projektowaniu, wdrażaniu oraz obsłudze programów lojalnościowych. Spółka dzięki koncentracji na dziale obsługi klienta, realizacji projektów wewnątrz własnych struktur oraz własnym, wyspecjalizowanym dziale informatycznym zapewniającym zaplecze technologiczne dla realizowanych projektów, wypracowała przewagę technologiczno-organizacyjną nad konkurencją oraz zapewniła sobie status specjalisty w dziedzinie tworzenia systemów lojalnościowych w segmencie B2B. Status ten firma potwierdziła opracowując autorski model projektowania i realizacji programów lojalnościowych wykorzystujących koncepcję tzw. marki klubowej, która w ramach programu łączy funkcje motywacyjne, komunikacyjne, kreowania wizerunku oraz integracyjne oraz edukacyjne.

Spółka prowadzi w ramach projektów prace projektowe (koncepcja i tworzenie mechanizmów motywacyjnych, rozwiązań komunikacyjnych, tworzenie regulaminu oraz aplikacji), prace wdrożeniowe (realizacja materiałów poligraficznych, budowa stron internetowych, aplikacji internetowych i aplikacji mobilnych, realizacja oprogramowania umożliwiającego naliczanie i rozliczanie punktów lojalnościowych), jak i bieżącą obsługę programu (administracja baz danych, naliczanie punktów, pełna obsługa klienta, prowadzenie dodatkowych konkursów itp).

Oprócz oferowanych zintegrowanych programów, MPL Verbum oferuje także usługi składowe systemów lojalnościowych, oraz usługi związane z outsourcingiem procesów marketingowych.

Spółka rozwija również usługi towarzyszące takie jak system zarządzania materiałami promocyjnymi, oraz rozwiązania związane z dostarczaniem nagród na potrzeby programów lojalnościowych i promocji, w tym kart pre-paid, nagród rzeczowych oraz bonów.

Strategia rozwoju przyjęta przez Spółkę obejmuje aktywność w kilku podstawowych obszarach:

- programy lojalnościowe typu B2C w branży sprzedaży detalicznej,
- programy lojalnościowe i motywacyjne typu B2B w branży sprzedaży hurtowej,
- programy lojalnościowe i motywacyjne typu B2B dla producentów dóbr i usług skierowane do kanału dystrybucji oraz wykonawców usług wykorzystujących promowane produkty,
- programy multipartnerskie typu B2B oraz B2C,
- rozwój własnej platformy lojalnościowej, wdrażanie niedrogich rozwiązań lojalnościowych w segmencie MSP,
- rozwój własnych rozwiązań w zakresie benefitów wykorzystywanych do premiowania uczestników programów motywacyjnych i lojalnościowych.

Znakomitą opinię firmy potwierdza to, że większość nowych klientów MPL Verbum pozyskuje poprzez rekomendacje aktualnych klientów, co świadczy o wysokim poziomie zadowolenia z jej usług. Mocną stroną jest także specyfika jej usług - programy lojalnościowe to z założenia programy długofalowe, zapewniające Spółce długotrwały przychód.

Spółka konsekwentnie wprowadza nowoczesne rozwiązania technologiczne oraz informatyczne, jest posiadaczem certyfikatu zarządzania jakością ISO 9001 oraz beneficjentem dotacji PARP.

2. Wybrane dane finansowe za I kwartał roku obrachunkowego 2018/2019, oraz dane porównawcze.

- Skrócony rachunek zysków i strat

Wyszczególnienie	I kwartał 2018/2019	I kwartał 2017/2018	I kwartał 2018/2019 narastająco	I kwartał 2017/2018 narastająco
Waluta	PLN	PLN	PLN	PLN
A. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	2 767 140,08	2 309 412,46	2 767 140,08	2 309 412,46
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów	2 626 946,11	2 342 110,09	2 626 946,11	2 342 110,09
II. Zmiana stanu produktów	140 193,97	- 32 697,63	140 193,97	- 32 697,63
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
B. Koszty działalności operacyjnej	2 783 515,50	2 304 382,28	2 783 515,50	2 304 382,28
I. Amortyzacja (1)	76 842,69	72 135,10	76 842,69	72 135,10
II. Zużycie materiałów i energii	13 714,35	1 321 212,85	13 714,35	1 321 212,85
III. Usługi obce	63 694,99	450 484,69	63 694,99	450 484,69
IV. Podatki i opłaty	6 382,49	4 877,48	6 382,49	4 877,48
V. Wynagrodzenia	256 588,13	245 150,37	256 588,13	245 150,37
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia pracowników	33 607,94	37 010,87	33 607,94	37 010,87
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	2 332 684,91	173 510,92	2 332 684,91	173 510,92
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
C. Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	- 16 375,42	5 030,18	- 16 375,42	5 030,18
D. Pozostałe przychody operacyjne (2)	98 353,30	27 015,94	98 353,30	27 015,94
E. Pozostałe koszty operacyjne	0,87	2,46	0,87	2,46
F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)	81 977,01	32 043,66	81 977,01	32 043,66
G. Przychody finansowe	1 888,52	1 354,35	1 888,52	1 354,35
H. Koszty finansowe	4 878,47	4 637,98	4 878,47	4 637,98
I. Zysk (strata) brutto (I±J)	78 987,06	28 760,03	78 987,06	28 760,03
J. Podatek dochodowy	10 611,00	6 649,00	10 611,00	6 649,00
K. Pozostałe obowiązkowe zmniejsz. zysku (zwiększ. straty)	0,00	0,00	0,00	0,00
L. Zysk (strata) netto (K-L-M)	68 376,06	22 111,03	68 376,06	22 111,03

(1), (2) Pozycja Amortyzacja zawiera odpis z tytułu nabycia środka trwałego w postaci Platformy Informatycznej dedykowanej obsłudze programów multipartnerskich w segmentach B2B i B2C oraz narzędzi raportowania aktywności uczestników i rejestracji transakcji w programach multipartnerskich. 70% wartości środka trwałego zostało sfinansowane z dotacji z WARP-u, która została zaliczona do rozliczeń międzyokresowych przychodów. Kwota ta stopniowo zwiększa pozostałe przychody operacyjne, równoległe do odpisów amortyzacyjnych.

- **Skrócony bilans**

Wyszczególnienie	1.05.2018r.- 31.07.2018r.	1.05.2017r.- 31.07.2017r.
	Waluta PLN	PLN
A. Aktywa trwałe	1 588 617,49	1 613 360,66
I. Wartości niematerialne i prawne	444 631,37	563 388,07
II. Rzeczowe aktywa trwałe	1 138 903,12	1 048 889,59
III. Należności długoterminowe	0,00	0,00
IV. Inwestycje długoterminowe	4 000,00	0,00
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1 083,00	1 083,00
B. Aktywa obrotowe	4 474 676,01	3 703 719,26
I. Zapasy	334 661,77	237 414,92
II. Należności krótkoterminowe	2 389 870,34	2 531 279,21
III. Inwestycje krótkoterminowe	1 749 432,90	934 006,13
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	711,00	1 019,00
C. Należne wpłaty na kapitał podstawowy	0,00	0,00
D. Udziały (akcje) własne	0,00	0,00
Aktywa razem	6 063 293,50	5 317 079,92
A. Kapitał własny	4 133 149,33	3 894 382,45
I. Kapitał podstawowy	244 444,40	244 444,40
II. Kapitał zapasowy	3 505 604,82	3 336 385,38
III. Kapitał z aktualizacji wyceny	0,00	0,00
IV. Pozostałe kapitały rezerwowe	0,00	0,00
V. Zysk z lat ubiegłych	314 724,05	291 441,64
VI. Zysk netto	68 376,06	22 111,03
VII. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	0,00	0,00
B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	1 930 144,17	1 422 697,47
I. Rezerwy na zobowiązania	12 051,00	48,00
II. Zobowiązania długoterminowe	420 805,27	386 652,85
III. Zobowiązania krótkoterminowe	1 301 737,90	732 446,62
IV. Rozliczenia międzyokresowe	195 550,00	303 550,00
Pasywa razem	6 063 293,50	5 317 079,92

- **Skrócony rachunek przepływów pieniężnych**

Wyszczególnienie	1.05.2018r.- 31.07.2018r.	1.05.2017r.- 31.07.2017r.
Waluta	PLN	PLN
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej		
I. Zysk (strata) netto	68 376,06	22 111,03
II. Korekty razem	857 478,32	19 222,36
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I±II)	925 854,38	41 333,39
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej		
I. Wpływy	61 853,56	1 354,35
II. Wydatki	0,00	8 811,36
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)	61 853,56	-7 457,01
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej		
I. Wpływy	0,00	0,00
II. Wydatki	-175 077,35	20 139,60
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	175 077,35	- 20 139,60
D. Przepływy pieniężne netto razem (AIII±BIII±CIII)	1 162 785,29	13 736,78
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych		
F. Środki pieniężne na początek okresu	586 647,61	920 269,35
G. Środki pieniężne na koniec okresu (F±D), w tym	1 749 432,90	934 006,13
- o ograniczonej możliwości korzystania	0,00	99 979,00

- **Skrócone zestawienie zmian w kapitale**

Wyszczególnienie	1.05.2018r.- 31.07.2018r.	1.05.2017r.- 31.07.2017r.
Waluta	PLN	PLN
I. Kapitał własny na początek okresu (BO)	244 444,40	244 444,40
II. Kapitał własny na koniec okresu (BZ)	4 133 149,33	3 894 382,45
III. Kapitał własny, po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku (pokrycia straty)		

- **Opis przyjętych zasad rachunkowości**

- Ewidencją bilansową obejmuje się wszystkie środki trwałe o okresie używania ponad jeden rok o wartości w dniu przyjęcia do użytkowania powyżej 3 500,00 zł., ewidencjonuje się wartościowo i ilościowo.
- Dla środków trwałych, których wartość początkowa w dniu przyjęcia do użytkowania jest niższa niż 3 500,00 zł., a okres użytkowania przekracza jeden rok, dokonuje się odpisu umorzeniowego równego wartości początkowej w momencie przyjęcia do użytkowania.
- Wszystkie środki trwałe są amortyzowane metodą liniową za pomocą stawek amortyzacyjnych określonych w obowiązującej ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych.
- Wartości niematerialne i prawne o cenie jednostkowej nie przekraczającej 3 500,00 zł odpisuje się jednorazowo w pełnej wartości w koszty. Pozostałe wartości niematerialne i prawne są amortyzowane wg zasad i stawek podatkowych.
- Księgowanie zakupu środków trwałych na koncie 010 wg wartości w cenie nabycia, a zakupione towary ewidencjonuje się na koncie 330 „materiały w cenie nabycia”.
- W przypadku rozliczenia podatku naliczonego z Urzędem Skarbowym podatek od towarów i usług w części nie podlegającej odliczeniu od podatku należnego zwiększa cenę ewidencyjną zakupionych materiałów.
- Leasingi operacyjne ujmowane są dla celów podatkowych tak jak leasingi operacyjne, natomiast dla celów bilansowych jak leasingi finansowe.
- Przyjęto zasadę FIFO ustalania wartości rozchodu materiałów i towarów.
- Spółka przeprowadza inwentaryzację:
 - towarów – nie rzadziej niż raz w roku na ostatni dzień każdego roku obrotowego,
 - środków trwałych – nie rzadziej niż raz na 4 lata.
- Rachunek zysków i strat sporządza się w postaci porównawczej ze szczegółowością określoną w załączniku nr 1 do ustawy o rachunkowości.
- Ewidencję kosztów działalności prowadzi się metodą pełną tj. w układzie rodzajowym kosztów (zespół4).
- Księgi rachunkowe prowadzone są przy użyciu programów komputerowych System Symfonia firmy Sage Sp. z o.o. przez zewnętrzną firmę – biuro rachunkowe na podstawie zawartej umowy.

3. Komentarz Zarządu Spółki na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe.

Rok obrotowy Spółki rozpoczyna się 1 maja, a kończy 30 kwietnia. I kwartał roku obrachunkowego 2018/2019 obejmował miesiące maj 2018r., czerwiec 2018r. i lipiec 2018r.

W I kwartale Spółka wypracowała przychody ze sprzedaży na poziomie 2 767 140,08 zł., uzyskując wynik finansowy na poziomie 68 376,06 zł.

W opinii Zarządu uzyskane wyniki potwierdzają słuszność obranej strategii i odzwierciedlają pozytywne procesy rozwojowe zachodzące w Spółce.

Priorytetem Zarządu pozostaje dalsza praca nad wzrostem przychodów w poszczególnych kwartałach i wzrostem zysku netto, na którego ciągle niesatysfakcjonujący poziom mają wpływ następujące negatywne czynniki:

- Niewystarczająca dynamika przychodów spowodowana wysoką koniunkturą w branżach obsługiwanych przez Spółkę, która skutkuje krótkookresowo brakiem potrzeby klientów w zakresie wdrażania programów motywacyjnych i lojalnościowych.
- Koszty ponoszone przez Spółkę w związku z prowadzonymi inwestycjami, działaniami sprzedażowymi i promocyjnymi, a także rozbudową działu sprzedaży.
- Dodatkowe koszty związane z prowadzonymi pracami nad nową strategią i rozwojem nowych produktów, które mają wyróżniać Spółkę na rynku i poprawić rentowność sprzedaży.
- Niezadowolająca rentowność sprzedaży spowodowana:
 - Koniecznością obniżenia marż na realizowanych projektach, szczególnie w odniesieniu do marż realizowanych na dostarczaniu benefitów dla uczestników programów lojalnościowych.
 - Zmniejszeniem wysokości budżetów marketingowych, związanym z jednej strony krótkookresowo z wysoką koniunkturą, a także przesuwaniem w czasie lub rezygnacją przez klientów Spółki z planowanych wcześniej wdrożeń programów i promocji w związku z niepewnością co do rozwoju sytuacji makroekonomicznej w perspektywie średniokresowej.
 - Utrzymującą się niekorzystną strukturą benefitów otrzymywanych przez uczestników programów lojalnościowych na niekorzyść nagród rzeczowych, gdzie dominującą pozycję zaczynają stanowić gotówka oraz bony towarowe.
- Koszty prac rozwojowych związanych z wprowadzaniem do oferty Spółki nowych rozwiązań nakierowanych przede wszystkim na generowanie wartości dodanej dla klientów, poprzez budowanie zaangażowania uczestników programów lojalnościowych.

- Koszty prac związanych z uruchamianiem i testowaniem nowych produktów w zakresie programów lojalnościowych typu B2C (zarówno multipartnerskich, jak i monopartnerskich) dla sklepów detalicznych oraz niewielkich sieci sklepów, oraz programów multipartnerskich B2B, których sprzedaż Spółka kontynuuje.
- Ograniczenie skali działalności Spółki w branży farmaceutycznej po wejściu w życie tzw. ustawy refundacyjnej zawierającej zakaz reklamy aptek.
- Koszty prac rozwojowych związanych z poszerzeniem oferty Spółki o działania lojalnościowe prowadzone z wykorzystaniem mediów społecznościowych, narzędzi e-marketingu oraz wdrażaniem rozwiązań mobilnych.
- Koszty podejmowanych przez Spółkę działań mających na celu nawiązanie bezpośredniej współpracy z klientami i dostawcami zagranicznymi.

4. Informacja Zarządu Spółki na temat aktywności, jaką w okresie objętym raportem emitent podejmował w obszarze rozwoju prowadzonej działalności.

W I kwartale roku obrotowego 2018/2019 Spółka intensyfikowała działania mające na celu pozyskanie nowych klientów oraz rozszerzenie współpracy z już obsługiwanymi. Zarząd jest przekonany, iż nieustannie podejmowane działania sprzedażowe i rozmowy z nowymi, potencjalnymi klientami przyczynią się do dalszego wzrostu przychodów w kolejnych kwartałach i latach. We wzroście przychodów i skali działania Zarząd Spółki upatruje głównego czynnika, który pozwoli istotnie zwiększyć rentowność i poziom wypracowywanego zysku netto Spółki.

Spółka zakończyła prace nad rozwojem własnej platformy aplikacji mobilnych, zintegrowanej z posiadaną przez Spółkę platformą lojalnościową. Dzięki temu w ciągu najbliższych miesięcy, we wszystkich obecnie prowadzonych jak i nowych projektach Spółki będą mogły zafunkcjonować aplikacje mobilne, które będą stopniowo wyposażane w nowe możliwości i funkcjonalności. Umożliwi to Spółce, z jednej strony generowanie dodatkowych przychodów, a z drugiej istotne podniesienie wartości biznesowej dostarczanej przez oferowane rozwiązania.

W I kwartale Spółka wdrażała produkt w postaci programu lojalnościowego z elementami mechaniki gier. Dzięki niemu Spółka powinna docierać do nowych obszarów rynku, koncentrując się na klientach stanowiących rozpoznawalne marki. Nowy produkt w ofercie firmy skoncentrowany jest na celu, jakim jest dostarczenie klientom istotnej wartości biznesowej w postaci istotnego wzrostu zaangażowania uczestników programów w relacje z klientami Spółki. Jego zastosowanie szczególnie w połączeniu z aplikacją mobilną pozwala osiągać istotny wzrost skuteczności działań lojalnościowych i motywacyjnych. Zakładamy, że koncentracja w dostarczaniu wartości biznesowej rozumianej jako wzrost zaangażowania uczestników programów, pozwoli w znacznym stopniu uniezależnić rentowność działalności Spółki od rentowności uzyskiwanej na sprzedaży nagród w realizowanych programach.

Spółka kontynuowała prace nad opracowaniem perspektywicznych, autorskich rozwiązań zarówno związanych z nagrodami rzeczowymi, jak i finansowymi z przeznaczeniem do szeroko zasięgowych promocji konsumenckich oraz wsparcia sprzedaży w segmencie B2B. Nowy produkt w ofercie Spółki wykorzystujący wspomniane rozwiązania trafił do sprzedaży.

W I kwartale Spółka kontynuowała działania w zakresie programów multipartnerskich B2B oraz działania mające na celu nawiązanie bezpośredniej współpracy z kontrahentami zagranicznymi, zarówno jako klientami Spółki, jak i dostawcami nagród i innych benefitów w ramach programów lojalnościowych.

Spółka w dalszym ciągu rozwijała działalność outsourcingową w zakresie realizacji usług związanych z obsługą procesu realizacji nagród (zakup, wydanie i logistyka), zarówno rzeczowych jak i finansowych, w programach lojalnościowych prowadzonych samodzielnie przez działy marketingu klientów.

5. Informacja o możliwościach realizacji przekazywanych do publicznej wiadomości prognoz wyników finansowych.

Spółka MPL Verbum S.A. nie publikowała prognoz wyników finansowych na rok obrotowy 2018/2019.

6. Informacja o wielkości zatrudnienia.

Na dzień 31 lipca 2018 roku Spółka MPL Verbum S.A. zatrudniała w przeliczeniu na pełne etaty 19 osób.

7. Oświadczenie Zarządu.

Poznań, 14 września 2018r.

Zarząd Spółki MPL Verbum S.A. oświadcza, że według jego najlepszej wiedzy, wybrane informacje finansowe i dane porównywalne Spółki sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Spółkę, oraz że komentarze i dodatkowe informacje zawierają prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji w Spółce.