



**Raport kwartalny**  
**za IV kwartał roku obrotowego 2015/2016**

**Poznań, 14.06.2016r.**

## 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	<a href="http://www.verbum.com.pl">www.verbum.com.pl</a>
Adres poczty elektronicznej	<a href="mailto:biuro@verbum.com.pl">biuro@verbum.com.pl</a>
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"> <li>• 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;</li> <li>• 1 000 000 (jeden milion) akcji zwykłych na okaziciela Serii B, o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda;</li> <li>• 444 444 (czterysta czterdzieści cztery tysiące czterysta czterdzieści cztery) akcji zwykłych na okaziciela Serii C, o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda.</li> </ul>
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, kierowanych głównie do odbiorców biznesowych. 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. System ten kładzie nacisk na budowanie długookresowych i silnych relacji z klientami w odróżnieniu od tradycyjnych programów lojalnościowych opierających się głównie na „nagradzaniu”, czyli materialnym beneficie dla uczestnika programu oraz łączy w równym stopniu funkcję motywacyjną, komunikacyjną, kreowania wizerunku, integracyjną oraz edukacyjną.

Program lojalnościowy MPL Verbum składa się z trzech głównych elementów:

- elementu motywacyjnego - umożliwiającego uczestnikom zbieranie punktów w zamian za pożądane przez klienta MPL Verbum zachowania i wymienianie ich na nagrody,
- elementu integracyjno-społecznościowego - stanowiącego platformę dla komunikacji i integracji uczestników programu lojalnościowego z jego nadawcą, umożliwiającego edukację oraz analizę zachowań uczestników systemu oraz realizację celów programu,
- elementu analitycznego - służącego do monitorowania realizacji celów programu, zachowań uczestników czy skuteczności zastosowanych narzędzi marketingowych.

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

Oprócz oferowanych zintegrowanych programów, MPL Verbum oferuje także usługi składowe systemów lojalnościowych, oraz programy lojalnościowe w segmencie B2C, oferujące klientom dodatkowe korzyści z tytułu powtarzalnych zakupów produktów objętych programem.

Spółka rozwija również usługi towarzyszące takie jak system PGMS - system zarządzania materiałami promocyjnymi, stanowiący narzędzie usprawniające pracę działów marketingu klientów korzystających z programów lojalnościowych realizowanych przez MPL Verbum, aplikacje internetowe zarządzające programami lojalnościowymi, wprowadza jako nagrody karty pre-paid z możliwością doładowania oraz usługę korzystania z serwera sms do komunikacji z uczestnikami.

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 IV kwartał roku obrachunkowego 2015/2016, oraz dane porównawcze.

- Skrócony rachunek zysków i strat

Wyszczególnienie	IV kwartał	IV kwartał	IV kwartał	IV kwartał
	2015/2016	2014/2015	2015/2016	2014/2015
			narastająco	narastająco
Waluta	PLN	PLN	PLN	PLN
<b>A. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:</b>	<b>3 294 356,45</b>	<b>2 305 570,47</b>	<b>10 706 860,61</b>	<b>9 367 735,52</b>
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów	3 257 592,27	2 245 073,98	10 645 091,81	9 239 449,23
II. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
IV. Zmiana stanu produktów	36 764,18	60 496,49	61 768,80	128 286,29
<b>B. Koszty działalności operacyjnej</b>	<b>3 193 525,63</b>	<b>2 272 811,31</b>	<b>10 522 992,67</b>	<b>9 046 368,16</b>
I. Amortyzacja (1)	76 542,87	34 451,42	293 248,53	166 482,40
II. Zużycie materiałów i energii	1 354 649,18	933 837,40	5 619 665,66	4 719 246,23
III. Usługi obce	786 892,82	816 092,81	1 812 032,46	1 956 775,62
IV. Podatki i opłaty	1 377,00	- 2 994,00	10 729,50	11 499,00
V. Wynagrodzenia	299 962,76	252 926,35	1 116 049,88	971 917,37
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia pracowników	48 722,72	43 562,01	175 164,75	171 608,10
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	625 378,28	194 935,32	1 496 101,89	1 048 839,44
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>C. Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)</b>	<b>100 830,82</b>	<b>32 759,16</b>	<b>183 867,94</b>	<b>321 367,36</b>
D. Pozostałe przychody operacyjne (2)	64 836,01	8 288,94	155 859,18	37 173,42
E. Pozostałe koszty operacyjne	- 15 998,76	9 500,13	7,39	9 521,13
<b>F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)</b>	<b>181 665,59</b>	<b>31 547,97</b>	<b>339 719,73</b>	<b>349 019,65</b>
G. Przychody finansowe	1 927,95	1 607,28	5 291,37	15 946,54
H. Koszty finansowe	5 824,99	5 988,10	21 106,13	33 049,91
<b>I. Zysk (strata) z działalności gospodarczej (F+G-H)</b>	<b>177 768,55</b>	<b>27 167,15</b>	<b>323 904,97</b>	<b>331 916,28</b>
J. Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>K. Zysk (strata) brutto (I+J)</b>	<b>177 768,55</b>	<b>27 167,15</b>	<b>323 904,97</b>	<b>331 916,28</b>
L. Podatek dochodowy	35 232,00	6 653,00	59 929,00	67 647,00
M. Pozostałe obowiązkowe zmniejsz. zysku (zwiększ. straty)	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>N. Zysk (strata) netto (K-L-M)</b>	<b>142 536,55</b>	<b>20 514,15</b>	<b>263 975,97</b>	<b>264 269,28</b>

(1), (2) Pozycja Amortyzacja w roku obrachunkowym 2015/2016 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	1.05.2015r.- 30.04.2016r.	1.05.2014r.- 30.04.2015r.
Waluta	PLN	PLN
<b>A. Aktywa trwałe</b>	<b>1 802 627,71</b>	<b>2 007 846,52</b>
I. Wartości niematerialne i prawne	717 501,28	881 706,28
II. Rzeczowe aktywa trwałe	1 065 043,43	1 049 057,24
III. Należności długoterminowe	19 000,00	76 000,00
IV. Inwestycje długoterminowe	0,00	0,00
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1 083,00	1 083,00
<b>B. Aktywa obrotowe</b>	<b>3 436 537,43</b>	<b>3 219 096,72</b>
I. Zapasy	409 563,94	358 059,56
II. Należności krótkoterminowe	2 174 519,90	2 000 844,92
III. Inwestycje krótkoterminowe	837 292,18	852 341,24
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	15 161,41	7 851,00
<b>Aktywa razem</b>	<b>5 239 165,14</b>	<b>5 226 943,24</b>
<b>A. Kapitał własny</b>	<b>3 707 003,51</b>	<b>3 565 249,74</b>
I. Kapitał podstawowy	244 444,40	244 444,40
II. Należne wpłaty na kapitał podstawowy (wielkość ujemna)	0,00	0,00
III. Udziały (akcje) własne (wielkość ujemna)	0,00	0,00
IV. Kapitał zapasowy	3 198 583,14	3 095 490,29
V. Kapitał z aktualizacji wyceny	0,00	0,00
VI. Pozostałe kapitały rezerwowe	0,00	0,00
VII. Zysk z lat ubiegłych	0,00	- 38 954,23
VIII. Zysk netto	263 975,97	264 269,28
IX. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	0,00	0,00
<b>B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania</b>	<b>1 532 161,63</b>	<b>1 661 693,50</b>
I. Rezerwy na zobowiązania	1 056,00	1 056,00
II. Zobowiązania długoterminowe	489 026,00	467 939,05
III. Zobowiązania krótkoterminowe	603 529,63	730 698,45
IV. Rozliczenia międzyokresowe	438 550,00	462 000,00
<b>Pasywa razem</b>	<b>5 239 165,14</b>	<b>5 226 943,24</b>

- **Skrócony rachunek przepływów pieniężnych**

Wyszczególnienie	1.05.2015r.- 30.04.2016r.	1.05.2014r.- 30.04.2015r.
Waluta	PLN	PLN
<b>A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej</b>		
I. Zysk (strata) netto	263 975,97	264 269,28
II. Korekty razem	- 168 957,88	- 228 368,32
<b>III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I±II)</b>	<b>95 018,09</b>	<b>35 900,66</b>
<b>B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej</b>		
I. Wpływy	80 791,37	75 121,31
II. Wydatki	32 799,27	<b>519 508,60</b>
<b>III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)</b>	<b>47 992,10</b>	<b>- 444 387,29</b>
<b>C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej</b>		
I. Wpływy	78 495,42	199 247,57
II. Wydatki	236 554,67	318 174,13
<b>III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)</b>	<b>- 158 059,25</b>	<b>- 118 929,56</b>
<b>D. Przepływy pieniężne netto razem (AIII±BIII±CIII)</b>	<b>- 15 049,06</b>	<b>- 527 416,19</b>
<b>E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych</b>		
<b>F. Środki pieniężne na początek okresu</b>	<b>852 341,24</b>	<b>1 379 757,43</b>
<b>G. Środki pieniężne na koniec okresu (F±D), w tym</b>	<b>837 292,18</b>	<b>852 341,24</b>
- o ograniczonej możliwości korzystania	331 424,00	191 050,30

- **Skrócone zestawienie zmian w kapitale**

Wyszczególnienie	1.05.2015r.- 30.04.2016r.	1.05.2014r.- 30.04.2015r.
Waluta	PLN	PLN
<b>I. Kapitał własny na początek okresu (BO)</b>	<b>244 444,40</b>	<b>244 444,40</b>
<b>II. Kapitał własny na koniec okresu (BZ)</b>	<b>3 707 003,51</b>	<b>3 565 249,74</b>
<b>III. Kapitał własny, po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku (pokrycia straty)</b>		

- **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. IV kwartał roku obrachunkowego 2015/2016 obejmował miesiące luty 2016r., marzec 2016r. i kwiecień 2016r.

W IV kwartale Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży na poziomie 3 294 356,45zł., czyli na poziomie ponad **42%** wyższym niż w analogicznym okresie roku 2014/2015 uzyskując wyższy wynik finansowy niż w analogicznym okresie ubiegłego roku, na poziomie 142 536,55 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:

- Koszty ponoszone przez Spółkę w związku z prowadzonymi inwestycjami, działaniami sprzedażowymi i promocyjnymi, a także rozbudową działu sprzedaży, dzięki której Spółka od początku II kwartału jest bezpośrednio obecna na rynku warszawskim, czego efekty w postaci przychodów będą widoczne w kolejnych kwartałach.
- Dodatkowe koszty związane z prowadzonymi pracami nad nową strategią i rozwojem nowych produktów, które mają wyróżniać Spółkę na rynku i poprawić rentowność sprzedaży.
- Niezadowalająca rentowność sprzedaży spowodowana:
  - Koniecznością obniżenia marż na realizowanych projektach dla utrzymania kontraktów z głównymi klientami Spółki, którzy w dużej mierze związani są z szeroko pojętą branżą budowlaną i ciągle jeszcze odczuwają skutki spowolnienia gospodarczego.
  - Zmniejszeniem wysokości budżetów marketingowych, 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 najbliższych miesiącach.
  - Utrzymującą się niekorzystną strukturą benefitów otrzymywanych przez uczestników programów lojalnościowych będącą efektem nowelizacji ustawy o VAT, w związku z którą klienci Spółki zdecydowanie częściej decydują się na zaoferowanie w ramach programów i promocji lojalnościowych benefitów w postaci gotówki lub bonów towarowych.

- 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.
- Koszty prac rozwojowych związanych z poszerzeniem oferty Spółki o działania lojalnościowe prowadzone w 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.
- Ograniczenie skali działalności Spółki w branży farmaceutycznej po wejściu w życie tzw. ustawy refundacyjnej zawierającej zakaz reklamy aptek.

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

W IV kwartale roku obrotowego 2015/2016 Spółka intensyfikowała działania mające na celu pozyskanie nowych klientów oraz rozszerzenie współpracy z już obsługiwanymi.

Spółka w IV kwartale kontynuowała i rozwijała swoją obecność i sprzedaż rozwiązań bezpośrednio na rynku warszawskim. Choć krótkookresowe koszty tych działań odbiły się negatywnie na rocznym wyniku finansowym Spółki to Zarząd upatruje w nich szansę na dotarcie do klientów i projektów o większym potencjale rozwojowym. Zarząd zakłada, że w perspektywie najbliższych 12 miesięcy działania te powinny zaowocować pozyskaniem kilku klientów z segmentów rynku, w których Spółka nie była dotąd wystarczająco obecna, co przełoży się bezpośrednio na wzrost przychodów oraz poziomu rentowności. Zarząd Spółki, we wzroście przychodów i skali działania oraz optymalizacji struktury przychodów (zmniejszenie udziału przychodów z dostarczania benefitów w przychodach ogółem, a zwiększenie udziału przychodów z działań o charakterze doradczym, projektowym i dostarczania rozwiązań IT do projektów motywacyjnych i lojalnościowych), upatruje głównego czynnika, który pozwoli istotnie zwiększyć rentowność i poziom wypracowywanego zysku netto Spółki.

W IV kwartale, zgodnie z przyjętym harmonogramem Spółka wdrażała produkt wyróżniający ją na rynku, w celu zapewnienia długookresowego istotnego wzrostu rentowności prowadzonych projektów. 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. Zakładamy, że takie podejście pozwoli w znacznym stopniu uniezależnić rentowność działalności Spółki od rentowności uzyskiwanej na sprzedaży nagród w realizowanych programach.

Od IV kwartału Spółka rozpoczęła 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 trafi do sprzedaży na przełomie drugiego i trzeciego kwartału kolejnego roku obrotowego.

W IV kwartale Spółka kontynuowała prace związane ze sprzedażą i realizacją rozwiązań lojalnościowych o charakterze multipartnerskim. Spółka była operatorem dwóch programów w branży budowlanej oraz elektroinstalacyjnej. Jednocześnie w dalszym ciągu negocjowana jest realizacja kolejnych projektów o charakterze multipartnerskim.

Spółka posiada gotowy produkt możliwy do wykorzystania na rynku farmaceutycznym w zgodzie z obowiązującymi przepisami prawa, zaopiniowany pozytywnie przez Dział Prawny. Spółka nieprzerwanie prowadzi rozmowy z potencjalnymi kontrahentami dotyczące sprzedaży i wdrożenia tego rozwiązania. Prowadzone rozmowy z Koncernem Farmaceutycznym zaowocowały zleceniem przeprowadzenia Promocji produktowej.

W IV kwartale Spółka prowadziła prace nad rozwojem Programu Lojalnościowego „Koniczynka” dla klientów sklepów detalicznych. Dział sprzedaży Spółki prowadził aktywną sprzedaż Programu. W kolejnych kwartałach Spółka w dalszym ciągu będzie starała się zwiększać liczbę Partnerów Programu, a także wdrażać kolejne rozwiązania, które podniosą jego atrakcyjność.

Spółka kontynuowała 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.

W IV kwartale Spółka kontynuowała proces konsolidowania zakupów u kluczowych dostawców, a także zamierza szerzej korzystać z usługi tzw. dropshippingu w celu optymalizacji kosztów przesyłek, które szczególnie w przypadku nagród rzeczowych o niskiej jednostkowej wartości znacząco wpływają na koszty usługi świadczonej przez Spółkę.

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 2015/2016.

## **6. Informacja o wielkości zatrudnienia.**

Na dzień 30 kwietnia 2016 roku Spółka MPL Verbum S.A. zatrudniała w przeliczeniu na pełne etaty 21 osób.

## **7. Oświadczenie Zarządu.**

Poznań, 14 czerwca 2016r.

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.