



Raport kwartalny
za II kwartał roku obrotowego 2016/2017

Poznań, 15.12.2016r.

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	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	<p>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:</p> <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	<p>Marcin Katański – Prezes Zarządu Joanna Rajewska – Członek Zarządu Bożena Zielińska – Członek Zarządu</p>
Skład Rady Nadzorczej	<p>Marlena Suwała Tadeusz Zieliński Beata Katańska Tomasz Stroiński Paweł Rektor</p>

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 II kwartał roku obrotowego 2016/2017, oraz dane porównawcze.

- Skrócony rachunek zysków i strat

Wyszczególnienie	II kwartał 2016/2017	II kwartał 2015/2016	II kwartał 2016/2017 narastająco	II kwartał 2015/2016 narastająco
Waluta	PLN	PLN	PLN	PLN
A. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	2 597 975,42	2 115 713,67	4 901 486,95	4 234 691,62
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów	2 736 444,43	2 087 653,55	5 093 376,35	4 180 222,98
II. Zmiana stanu produktów	-138 469,01	28 060,12	-191 889,40	54 468,64
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
B. Koszty działalności operacyjnej	2 500 711,21	2 140 338,94	4 796 947,86	4 215 250,75
I. Amortyzacja (1)	67 428,44	73 033,85	146 379,91	145 174,82
II. Zużycie materiałów i energii	1 726 951,84	1 106 712,62	3 090 951,49	2 256 728,87
III. Usługi obce	216 731,35	261 209,78	508 222,95	624 954,42
IV. Podatki i opłaty	5 138,20	1 096,60	9 449,70	2 855,60
V. Wynagrodzenia	245 493,98	283 729,65	517 499,87	543 032,73
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia pracowników	37 515,52	43 370,20	78 021,27	85 479,03
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	201 451,88	371 186,24	446 422,67	557 025,28
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
C. Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	97 264,21	-24 625,27	104 539,09	19 440,87
D. Pozostałe przychody operacyjne (2)	26 694,89	39 898,56	54 234,39	63 760,05
E. Pozostałe koszty operacyjne	1,52	2 002,87	2,02	2 004,50
F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)	123 957,58	13 270,42	158 771,46	81 196,42
G. Przychody finansowe	1 735,44	1 227,81	3 360,12	1 839,12
H. Koszty finansowe	5 298,65	4 984,85	10 553,71	10 209,96
I. Zysk (strata) brutto (I±J)	120 394,37	9 513,38	151 577,87	72 825,58
J. Podatek dochodowy	24 263,00	2 849,00	31 685,00	15 460,00
K. Pozostałe obowiązkowe zmniejsz. zysku (zwiększ. straty)	0,00	0,00	0,00	0,00
L. Zysk (strata) netto (K-L-M)	96 131,37	6 664,38	119 892,87	57 365,58

(1), (2) Pozycja Amortyzacja w roku obrotowym 2016/2017 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	1.05.2016r.- 31.10.2016r.	1.05.2015r.- 31.10.2015r.
Waluta	PLN	PLN
A. Aktywa trwałe	1 774 300,99	1 864 021,92
I. Wartości niematerialne i prawne	681 523,39	797 138,80
II. Rzeczowe aktywa trwałe	1 072 694,60	1 008 800,12
III. Należności długoterminowe	19 000,00	57 000,00
IV. Inwestycje długoterminowe	0,00	0,00
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1 083,00	1 083,00
B. Aktywa obrotowe	3 923 803,07	3 765 438,27
I. Zapasy	370 400,96	520 074,36
II. Należności krótkoterminowe	2 286 456,57	2 405 497,87
III. Inwestycje krótkoterminowe	1 263 811,54	831 598,04
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	3 134,00	8 268,00
C. Należne wpłaty na kapitał podstawowy	0,00	0,00
D. Udziały (akcje) własne	0,00	0,00
Aktywa razem	5 698 104,06	5 629 460,19
A. Kapitał własny	3 700 722,65	3 500 393,12
I. Kapitał podstawowy	244 444,40	244 444,40
II. Kapitał zapasowy	3 336 385,38	3 198 583,14
III. Kapitał z aktualizacji wyceny	0,00	0,00
IV. Pozostałe kapitały rezerwowe	0,00	0,00
V. Zysk z lat ubiegłych	0,00	0,00
VI. Zysk netto	119 892,87	57 365,58
VII. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	0,00	0,00
B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	1 997 381,41	2 129 067,07
I. Rezerwy na zobowiązania	4 957,00	1 056,00
II. Zobowiązania długoterminowe	463 465,24	436 319,41
III. Zobowiązania krótkoterminowe	1 144 409,17	1 199 141,66
IV. Rozliczenia międzyokresowe	384 550,00	492 550,00
Pasywa razem	5 698 104,06	5 629 460,19

- **Skrócony rachunek przepływów pieniężnych**

Wyszczególnienie	1.05.2016r.- 31.10.2016r.	1.05.2015r.- 31.10.2015r.
	PLN	PLN
Waluta		
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej		
I. Zysk (strata) netto	119 892,87	57 365,58
II. Korekty razem	471 438,10	- 88 300,75
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I±II)	591 330,97	- 30 935,17
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej		
I. Wpływy	3 360,12	1 839,12
II. Wydatki	118 053,19	22 087,43
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)	-114 693,07	- 20 248,31
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej		
I. Wpływy	12 385,76	78 505,44
II. Wydatki	55 753,79	48 065,16
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	-43 368,03	30 440,28
D. Przepływy pieniężne netto razem (AIII±BIII±CIII)	433 269,87	- 20 743,20
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych		
F. Środki pieniężne na początek okresu	830 541,67	852 341,24
G. Środki pieniężne na koniec okresu (F±D), w tym	1 263 811,54	831 598,04
- o ograniczonej możliwości korzystania	331 424,00	191 050,30

- **Skrócone zestawienie zmian w kapitale**

Wyszczególnienie	1.05.2016r.- 31.10.2016r.	1.05.2015r.- 31.10.2015r.
	PLN	PLN
Waluta		
I. Kapitał własny na początek okresu (BO)	244 444,40	244 444,40
II. Kapitał własny na koniec okresu (BZ)	3 700 722,65	3 500 393,12
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. II kwartał roku obrachunkowego 2016/2017 obejmował miesiące sierpień 2016r., wrzesień 2016r. i październik 2016r.

W II kwartale Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży na poziomie 2 597 975,42zł., czyli na poziomie ponad 22% wyższym niż w analogicznym okresie roku 2015/2016, uzyskując wynik finansowy na poziomie 96 131,37 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 już od roku 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 przerwaniem 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 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 II kwartale roku obrotowego 2016/2017 Spółka intensyfikowała działania mające na celu pozyskanie nowych klientów oraz rozszerzenie współpracy z już obsługiwanymi. Działania te przełożyły się na wzrost przychodów w opisywanym kwartale. 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. Zarząd Spółki we wzroście przychodów i skali działania upatruje głównego czynnika, który pozwoli istotnie zwiększyć rentowność i poziom wypracowywanego zysku netto Spółki.

Spółka zgodnie z przyjętym harmonogramem 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.

W II kwartale Spółka rozpoczęła prace nad budową 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. Umożliwi to Spółce, z jednej strony generowanie dodatkowych przychodów, a z drugiej istotne podniesienie wartości biznesowej dostarczanej przez oferowane rozwiązania.

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 powinien trafić do sprzedaży pod koniec czwartego kwartału roku obrotowego.

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.

W II kwartale Spółka prowadziła rozmowy z dotychczasowymi klientami dotyczące prowadzenia istniejących już Programów Lojalnościowych w 2017 roku. Efekty prowadzonych rozmów pozwalają zakładać, że w 2017 roku Spółka będzie kontynuowała współpracę ze wszystkimi dotychczasowymi Partnerami.

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 2016/2017.

6. Informacja o wielkości zatrudnienia.

Na dzień 31 października 2016 roku Spółka MPL Verbum S.A. zatrudniała w przeliczeniu na pełne etaty 19 osób.

7. Oświadczenie Zarządu.

Poznań, 15 grudnia 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.