



Raport kwartalny
za IV kwartał roku obrotowego 2016/2017

Poznań, 14.06.2017r.

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, 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 2016/2017, oraz dane porównawcze.

- Skrócony rachunek zysków i strat

Wyszczególnienie	IV kwartał 2016/2017	IV kwartał 2015/2016	IV kwartał 2016/2017 narastająco	IV kwartał 2015/2016 narastająco
Waluta	PLN	PLN	PLN	PLN
A. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	2 658 248,12	3 294 356,45	11 603 742,54	10 706 860,61
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów	2 607 468,30	3 257 592,27	11 768 528,86	10 645 091,81
II. Zmiana stanu produktów	50 779,82	36 764,18	- 164 786,32	61 768,80
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
B. Koszty działalności operacyjnej	2 655 651,01	3 193 525,63	11 337 964,17	10 522 992,67
I. Amortyzacja (1)	71 940,42	76 542,87	288 727,50	293 248,53
II. Zużycie materiałów i energii	1 543 517,66	1 354 649,18	7 517 317,99	5 619 665,66
III. Usługi obce	603 387,91	786 892,82	1 479 064,59	1 812 032,46
IV. Podatki i opłaty	1 470,40	1 377,00	13 898,80	10 729,50
V. Wynagrodzenia	239 504,52	299 962,76	993 939,86	1 116 049,88
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia pracowników	36 582,89	48 722,72	152 254,95	175 164,75
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	159 247,21	625 378,28	892 760,48	1 496 101,89
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
C. Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	2 597,11	100 830,82	265 778,37	183 867,94
D. Pozostałe przychody operacyjne (2)	27 161,84	64 836,01	110 345,63	155 859,18
E. Pozostałe koszty operacyjne	1,36	- 15 998,76	25,24	7,39
F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)	29 757,59	181 665,59	376 098,76	339 719,73
G. Przychody finansowe	1 788,19	1 927,95	6 242,79	5 291,37
H. Koszty finansowe	4 692,73	5 824,99	20 521,39	21 106,13
I. Zysk (strata) brutto (I±J)	26 853,05	177 768,55	361 820,16	323 904,97
J. Podatek dochodowy	1 928,00	35 232,00	69 995,00	59 929,00
K. Pozostałe obowiązkowe zmniejsz. zysku (zwiększ. straty)	0,00	0,00	0,00	0,00
L. Zysk (strata) netto (K-L-M)	24 925,05	142 536,55	291 825,16	263 975,97

(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	1.05.2016r.- 30.04.2017r.	1.05.2015r.- 30.04.2016r.
	Waluta PLN	PLN
A. Aktywa trwałe	1 676 684,40	1 802 627,71
I. Wartości niematerialne i prawne	608 799,70	717 501,28
II. Rzeczowe aktywa trwałe	1 066 801,70	1 065 043,43
III. Należności długoterminowe	0,00	19 000,00
IV. Inwestycje długoterminowe	0,00	0,00
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1 083,00	1 083,00
B. Aktywa obrotowe	3 968 196,30	3 436 537,43
I. Zapasy	316 100,90	409 563,94
II. Należności krótkoterminowe	2 716 973,05	2 174 519,90
III. Inwestycje krótkoterminowe	920 269,35	837 292,18
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	14 853,00	15 161,41
C. Należne wpłaty na kapitał podstawowy	0,00	0,00
D. Udziały (akcje) własne	0,00	0,00
Aktywa razem	5 644 880,70	5 239 165,14
A. Kapitał własny	3 872 654,94	3 707 003,51
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	291 825,16	263 975,97
VII. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	0,00	0,00
B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	1 772 225,76	1 532 161,63
I. Rezerwy na zobowiązania	48,00	1 056,00
II. Zobowiązania długoterminowe	386 652,85	489 026,00
III. Zobowiązania krótkoterminowe	1 054 974,91	603 529,63
IV. Rozliczenia międzyokresowe	330 550,00	438 550,00
Pasywa razem	5 644 880,70	5 239 165,14

- **Skrócony rachunek przepływów pieniężnych**

Wyszczególnienie	1.05.2016r.- 30.04.2017r.	1.05.2015r.- 30.04.2016r.
Waluta	PLN	PLN
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej		
I. Zysk (strata) netto	291 825,16	263 975,97
II. Korekty razem	164 686,06	- 168 957,88
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I±II)	456 511,22	95 018,09
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej		
I. Wpływy	25 242,79	80 791,37
II. Wydatki	181 784,19	32 799,27
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)	- 156 541,40	47 992,10
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej		
I. Wpływy	2 931,30	78 495,42
II. Wydatki	213 173,44	236 554,67
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	- 210 242,14	- 158 059,25
D. Przepływy pieniężne netto razem (AIII±BIII±CIII)	89 727,68	- 15 049,06
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	920 269,35	837 292,18
- o ograniczonej możliwości korzystania	331 424,00	331 424,00

- **Skrócone zestawienie zmian w kapitale**

Wyszczególnienie	1.05.2016r.- 30.04.2017r.	1.05.2015r.- 30.04.2016r.
Waluta	PLN	PLN
I. Kapitał własny na początek okresu (BO)	244 444,40	244 444,40
II. Kapitał własny na koniec okresu (BZ)	3 872 654,94	3 707 003,51
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. IV kwartał roku obrachunkowego 2016/2017 obejmował miesiące luty 2017r., marzec 2017r. i kwiecień 2017r.

W IV kwartale Spółka wypracowała przychody ze sprzedaży na poziomie 2 658 248,12 zł., uzyskując wynik finansowy na poziomie 24 925,05 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 pracami rozwojowymi szczególnie w obszarze IT oraz aplikacji mobilnych, które jednak powinny w średnim okresie podnosić pozycję konkurencyjną Spółki.
- 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 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.
- Ograniczenie skali działalności Spółki w branży farmaceutycznej po wejściu w życie tzw. ustawy refundacyjnej zawierającej zakaz reklamy aptek.

- 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 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 IV 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 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 IV kwartale Spółka kontynuowała prace nad budową własnej platformy aplikacji mobilnych, zintegrowanej z posiadaną przez Spółkę platformą lojalnościową. W oparciu o platformę w zakończonym roku obrachunkowym Spółka uruchomiła 3 aplikacje mobilne w ramach obsługiwanych przez Spółkę projektów lojalnościowych. W ciągu najbliższych miesięcy w miarę uruchamiania kolejnych edycji programów obsługiwanych przez Spółkę wdrażane będą kolejne aplikacje mobilne. Jednocześnie Spółka będzie kontynuować prace rozwojowe nad platformą aplikacji mobilnych wprowadzając nowe funkcje i rozwiązania. 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 trafił do sprzedaży w I kwartale roku obrachunkowego 2017/2018.

W IV 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 2016/2017.

6. Informacja o wielkości zatrudnienia.

Na dzień 30 kwietnia 2017 roku Spółka MPL Verbum S.A. zatrudniała w przeliczeniu na pełne etaty 18 osób.

7. Oświadczenie Zarządu.

Poznań, 14 czerwca 2017r.

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.