



Raport kwartalny
za II kwartał roku obrotowego 2013/2014

Poznań, 13.12.2013r.

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: • 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 Katarński – Prezes Zarządu Joanna Rajewska – Członek Zarządu Bożena Zielińska – Członek Zarządu
Skład Rady Nadzorczej	Marlena Suwała Tadeusz Zieliński Beata Katarńska Bolesław Matyla 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 Katarński	1 131 550	46,29%	1 721 550	49,98%
Pozostali akcjonariusze	439 894	18,00%	439 894	12,77%
Relationship & Marketing Investment Sp. z o.o.	90 000	3,68%	90 000	2,61%
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 dziele 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 3 obszarach:

- programy lojalnościowe w branży farmaceutycznej i sprzedaży detalicznej,
- programy multipartnerskie,
- rozwój własnej platformy lojalnościowej, wdrażanie niedrogich rozwiązań lojalnościowych w segmencie MSP.

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 2013/2014, oraz dane porównawcze

- Skrócony rachunek zysków i strat**

Wyszczególnienie	II kwartał 2013/2014	II kwartał 2012/2013	II kwartał 2013/2014 narastająco	II kwartał 2012/2013 narastająco
Waluta	PLN	PLN	PLN	PLN
A. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	1 501 368,76	1 535 115,79	3 112 994,10	2 781 649,78
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów	1 412 783,18	1 517 948,71	2 898 212,78	2 729 341,35
II. Zmiana stanu produktów	12 500,81	- 107 924,53	17 501,16	- 114 931,70
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	76 084,77	125 091,61	197 280,16	167 240,13
B. Koszty działalności operacyjnej	1 482 372,68	1 506 221,36	3 072 785,21	2 825 347,30
I. Amortyzacja	39 189,39	27 783,43	72 652,95	50 628,78
II. Zużycie materiałów i energii	99 660,54	28 228,92	129 146,11	50 154,40
III. Usługi obce	193 732,62	241 621,65	358 964,72	542 508,35
IV. Podatki i opłaty	474,30	2 461,90	4 454,99	21 899,92
V. Wynagrodzenia	212 019,32	208 068,60	423 275,76	433 183,05
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia pracowników	36 934,89	40 671,85	84 883,74	82 553,95
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	228 232,40	448 006,21	506 452,27	621 026,29
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	672 129,22	509 378,80	1 492 954,67	1 023 392,56
C. Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	18 996,08	28 894,43	40 208,89	- 43 697,52
D. Pozostałe przychody operacyjne	56 194,28	27 044,42	57 937,08	60 938,26
E. Pozostałe koszty operacyjne	0,50	0,98	1,14	1,72
F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)	75 189,86	55 937,87	98 144,83	17 239,02
G. Przychody finansowe	2 914,71	4 487,24	6 881,86	9 257,08
H. Koszty finansowe	9 044,41	12 922,74	19 305,87	24 448,77
I. Zysk (strata) z działalności gospodarczej (F+G-H)	69 060,16	47 502,37	85 720,82	2 047,33
J. Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0,00	0,00	0,00	0,00
K. Zysk (strata) brutto (I±J)	69 060,16	47 502,37	85 720,82	2 047,33
L. Podatek dochodowy	19 172,00	0,00	23 233,00	0,00
M. Pozostałe obowiązkowe zmniejsz. zysku (zwiększ. straty)	0,00	0,00	0,00	0,00
N. Zysk (strata) netto (K-L-M)	49 888,16	47 502,37	62 487,82	2 047,33

- **Skrócony bilans**

Wyszczególnienie	1.05.2013r.- 31.10.2013r.	1.05.2012r.- 31.10.2012r.
Waluta	PLN	PLN
A. Aktywa trwałe	1 324 115,61	1 546 625,44
I. Wartości niematerialne i prawne	179 882,86	195 362,50
II. Rzeczowe aktywa trwałe	987 232,75	1 006 082,94
III. Należności długoterminowe	152 000,00	0,00
IV. Inwestycje długoterminowe	5 000,00	345 180,00
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
B. Aktywa obrotowe	3 228 324,43	3 146 112,34
I. Zapasy	418 035,02	433 299,17
II. Należności krótkoterminowe	1 216 964,89	1 507 905,43
III. Inwestycje krótkoterminowe	1 585 324,52	1 076 494,94
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	8 000,00	128 412,80
Aktywa razem	4 552 440,04	4 692 737,78
A. Kapitał własny	3 191 269,38	3 164 365,57
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	2 884 337,16	2 753 416,95
V. Kapitał z aktualizacji wyceny	0,00	0,00
VI. Pozostałe kapitały rezerwowe	0,00	0,00
VII. Zysk z lat ubiegłych	0,00	165 914,89
VIII. Zysk netto	62 487,82	589,33
IX. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	0,00	0,00
B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	1 361 170,66	1 528 372,21
I. Rezerwy na zobowiązania	2 414,00	4 150,00
II. Zobowiązania długoterminowe	517 347,94	564 484,04
III. Zobowiązania krótkoterminowe	841 408,72	959 738,17
IV. Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
Pasywa razem	4 552 440,04	4 692 737,78

- **Skrócony rachunek przepływów pieniężnych**

Wyszczególnienie	1.05.2013r.- 31.10.2013r.	1.05.2012r.- 30.04.2013r.
Waluta	PLN	PLN
A. Przepływ środków pieniężnych z działalności operacyjnej		
I. Zysk (strata) netto	62 487,82	81 430,88
II. Korekty razem	502 168,22	394 027,59
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I±II)	564 656,04	475 458,47
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej		
I. Wpływy	0,00	60 800,00
II. Wydatki	45 193,31	100 772,99
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)	- 45 193,31	- 39 972,99
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej		
I. Wpływy	0,00	0,00
II. Wydatki	47 244,31	107 551,13
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	- 47 244,31	- 107 551,13
D. Przepływy pieniężne netto razem (AIII±BIII±CIII)	472 218,42	327 934,35
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych	0,00	0,00
F. Środki pieniężne na początek okresu	1 108 106,10	780 171,75
G. Środki pieniężne na koniec okresu (F±D), w tym	1 580 324,52	1 108 106,10
- o ograniczonej możliwości korzystania	277 920,00	471 440,00

- **Skrócone zestawienie zmian w kapitale**

Wyszczególnienie	1.05.2013r.- 31.10.2013r.	1.05.2012r.- 30.04.2013r.
Waluta	PLN	PLN
I. Kapitał własny na początek okresu (BO)	244 444,40	244 444,40
II. Kapitał własny na koniec okresu (BZ)	3 191 269,38	3 128 781,56
III. Kapitał własny, po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku (pokrycia straty)	3 191 269,38	3 128 781,56

- **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 2013/2014 obejmował miesiące sierpień 2013r., wrzesień 2013r. i październik 2013r.

W II kwartale Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży na poziomie 1 501 368,76 zł., czyli na podobnym poziomie jak w analogicznym okresie roku 2012/2013 realizując wynik operacyjny na poziomie 49 888,16 zł.

Osiągnięte wyniki są lepsze niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Spółka po dwóch kwartałach osiągnęła wyższe przychody o 12% przy ponad pięciokrotnie wyższym wyniku na działalności operacyjnej i trzydziestokrotnie wyższym poziomie zrealizowanego zysku netto. Tak wysokie przekroczenie ubiegłorocznych wyników osiągniętych po dwóch kwartałach jest jednak również rezultatem niskiej bazy. Minimalnie niższe niż ubiegłoroczne przychody ze sprzedaży osiągnięte w II kwartale są wynikiem przesunięć w terminach realizacji poszczególnych projektów. Na ciągle niezadowolający, w opinii Zarządu, poziom osiąganych wyników mają wpływ następujące negatywne czynniki:

- Niższa rentowność sprzedaży spowodowana:
 - Koniecznością obniżenia marż na realizowanych projektach dla utrzymania kontraktów z głównymi klientami Spółki, którzy 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 z kwietnia 2010r., 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.
- Ograniczenie skali działalności Spółki w branży farmaceutycznej po wejściu w życie tzw. ustawy refundacyjnej zawierającej zakaz reklamy aptek.
- Dodatkowe koszty poniesione przez Spółkę w związku z prowadzonymi działaniami sprzedażowymi, rozbudową działu handlowego, działaniami promocyjnymi, a także w związku z rozpoczętymi inwestycjami.
- Odczuwane przez Spółkę spowolnienie gospodarcze, które w największym stopniu dotyka branżę budowlaną, a to w niej Spółka realizuje dużą część swoich projektów.
- Koszty prac związane 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.

- Zjawisko sezonowości charakterystyczne dla Spółek z branży reklamowej, mające związek z trwającym jeszcze w pierwszym miesiącu kwartału okresem wakacyjnym.

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

W II kwartale roku obrotowego 2013/2014 Spółka intensyfikowała działania mające na celu pozyskanie nowych klientów oraz rozszerzenie współpracy z już obsługiwanyimi klientami. Zaowocowało to utrzymaniem przychodów ze sprzedaży na podobnym poziomie w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku i zwiększeniem ich skumulowanej wartości po dwóch kwartałach. Zarząd we wzroście przychodów i skali działania upatruje głównego czynnika, który pozwoli istotnie zwiększyć rentowność Spółki i poziom wypracowywanego zysku netto. Zarząd Spółki jest przekonany, iż podejmowane nieustannie działania sprzedażowe i rozmowy z nowymi potencjalnymi klientami przyczynią się do dalszego wzrostu przychodów w kolejnych kwartałach i latach.

Spółka prowadziła rozmowy z dotychczasowymi klientami dotyczące prowadzenia istniejących już Programów Lojalnościowych w 2014 roku. Efekty prowadzonych rozmów pozwalają zakładać, że w 2014 roku Spółka będzie kontynuowała współpracę ze wszystkimi dotychczasowymi Partnerami.

Spółka w II kwartale roku obrachunkowego obsługiwała kolejną edycję pierwszego multipartnerskiego programu lojalnościowego w branży materiałów budowlanych, w którym aktywnie obecnych jest trzech Partnerów o charakterze strategicznym oraz dwóch Partnerów wspierających.

Spółka kontynuowała działania w oparciu o strategię promocyjną, nakierowaną na pozyskanie kolejnych klientów ze szczególnym uwzględnieniem promocji usług związanych z realizacją programów multipartnerskich w segmencie B2B. Spółka intensyfikuje prace związane z wdrożeniem kolejnych programów o charakterze multipartnerskim w segmencie B2B. Przygotowywane i negocjowane są projekty dla w branż: elektrycznej, części i akcesoriów motoryzacyjnych, energooszczędnych rozwiązań w budownictwie, handlu tradycyjnego oraz HORECA.

W II kwartale roku obrachunkowego 2013/2014 Spółka kontynuowała prace wdrożeniowe Platformy informatycznej dedykowanej obsłudze programów multipartnerskich w segmentach B2B i B2C oraz narzędzi raportowania aktywności uczestników i rejestracji transakcji w programach multipartnerskich.

Spółka dysponuje gotowym produktem możliwym do wykorzystania na rynku farmaceutycznym w zgodzie z obowiązującymi przepisami prawa, zaopiniowanym pozytywnie przez Dział Prawny. Spółka nieprzerwanie prowadzi rozmowy z potencjalnymi kontrahentami dotyczące sprzedaży i wdrożenia tego rozwiązania.

W II kwartale Spółka prowadziła prace nad rozwojem Programu Lojalnościowego „Koniczynka” dla klientów sklepów detalicznych. Dział sprzedaży Spółki prowadził aktywną akwizycję. Obecnych w Programie jest 125 sklepów detalicznych. W kolejnych kwartałach Spółka w dalszym ciągu będzie starała się zwiększać liczbę Partnerów Programu. Prowadzone są rozmowy z siecią sklepów, które wyraziły zainteresowanie ofertą Spółki.

Spółka kontynuowała prace nad modyfikacją multipartnerskiego Programu Lojalnościowego TUTAY, podnoszącego atrakcyjność zakupów w niezależnych lokalnych sklepach detalicznych. Po zakończeniu prac Spółka planuje ponowną sprzedaż Programu.

Spółka 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.

Spółka kontynuuje 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 wartości jednostkowej znacząco wpływają na koszty usługi świadczonej przez Spółkę.

W II kwartale Spółka została zakwalifikowana do otrzymania dofinansowania i otrzymała z Wielkopolskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości Sp. z o.o. podpisaną umowę na dofinansowanie realizacji projektu pt. "Wdrożenie systemu B2B pozwalającego na automatyzację procesów biznesowych z dostawcami oraz partnerami realizującymi programy lojalnościowe" w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, działanie 8.2 "Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B". Kwota dofinansowania to 70% wartości projektu tj. 540 050,00 zł. Realizacja projektu rozpocznie się 1 stycznia 2014 roku i potrwa 14 miesięcy. Realizacja projektu zdecydowanie podniesie konkurencyjność oferty Spółki na rynku dostawców programów lojalnościowych i pozytywnie wpłynie na rentowność działań realizowanych przez Spółkę.

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 2013/2014.

6. Informacja o wielkości zatrudnienia.

Na dzień 31 października 2013 roku Spółka MPL Verbum S.A. zatrudniała w przeliczeniu na pełne etaty 16 osób.

7. Oświadczenie Zarządu.

Poznań, 13 grudnia 2013r.

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.