



Raport kwartalny
za III kwartał roku obrotowego 2013/2014

Poznań, 14.03.2014r.

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 Katański – Prezes Zarządu Joanna Rajewska – Członek Zarządu Bożena Zielińska – Członek Zarządu
Skład Rady Nadzorczej	Marlena Suwała Tadeusz Zieliński Beata Katańska 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 Katański	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 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 (konceptcja 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 III kwartał roku obrachunkowego 2013/2014, oraz dane porównawcze.

- **Skrócony rachunek zysków i strat**

Wyszczególnienie	III kwartał 2013/2014	III kwartał 2012/2013	III kwartał 2013/2014 narastająco	III kwartał 2012/2013 narastająco
Waluta	PLN	PLN	PLN	PLN
A. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	2 597 478,29	2 073 965,80	5 710 472,39	4 855 615,58
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów	2 713 626,11	1 937 503,34	5 611 838,89	4 666 844,69
II. Zmiana stanu produktów	165 301,97	304 600,23	362 582,13	471 840,36
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	-281 449,79	-168 137,77	-263 948,63	-283 069,47
B. Koszty działalności operacyjnej	2 228 659,90	1 939 708,68	5 301 445,11	4 765 055,98
I. Amortyzacja	35 439,10	28 057,84	108 092,05	78 686,62
II. Zużycie materiałów i energii	42 827,30	34 601,38	171 973,41	84 755,78
III. Usługi obce	265 964,15	218 754,18	624 928,87	761 262,53
IV. Podatki i opłaty	2 585,90	690,40	7 040,89	22 590,32
V. Wynagrodzenia	236 529,97	202 440,45	659 805,73	635 623,50
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia pracowników	40 084,63	35 131,70	124 968,37	117 685,65
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	359 180,88	682 540,48	865 633,15	1 303 566,77
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	1 246 047,97	737 492,25	2 739 002,64	1 760 884,81
C. Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	368 818,39	134 257,12	409 027,28	90 559,60
D. Pozostałe przychody operacyjne	806,27	737,77	58 743,35	61 676,03
E. Pozostałe koszty operacyjne	1,66	0,69	2,80	2,41
F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)	369 623,00	134 994,20	467 767,83	152 233,22
G. Przychody finansowe	4 451,22	4 549,78	11 333,08	13 806,86
H. Koszty finansowe	8 710,92	12 531,63	28 016,79	36 980,40
I. Zysk (strata) z działalności gospodarczej (F+G-H)	365 363,30	127 012,35	451 084,12	129 059,68
J. Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0,00	0,00	0,00	0,00
K. Zysk (strata) brutto (I±J)	365 363,30	127 012,35	451 084,12	129 059,68
L. Podatek dochodowy	64 854,00	25 207,00	88 087,00	26 665,00
M. Pozostałe obowiązkowe zmniejsz. zysku (zwiększ. straty)	0,00	0,00	0,00	0,00
N. Zysk (strata) netto (K-L-M)	300 509,30	101 805,35	362 997,12	102 394,68

- **Skrócony bilans**

Wyszczególnienie	1.05.2013r.- 31.01.2014r.	1.05.2012r.- 31.01.2013r.
Waluta	PLN	PLN
A. Aktywa trwałe	1 420 327,78	1 548 597,60
I. Wartości niematerialne i prawne	170 411,58	210 206,25
II. Rzeczowe aktywa trwałe	1 130 916,20	993 211,35
III. Należności długoterminowe	114 000,00	0,00
IV. Inwestycje długoterminowe	5 000,00	345 180,00
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
B. Aktywa obrotowe	3 753 792,93	3 398 837,74
I. Zapasy	274 343,59	530 633,54
II. Należności krótkoterminowe	2 102 301,23	1 658 156,07
III. Inwestycje krótkoterminowe	1 361 592,11	1 193 709,33
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	15 556,00	16 338,80
Aktywa razem	5 174 120,71	4 947 435,34
A. Kapitał własny	3 491 778,68	3 149 745,36
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	2 802 906,28
V. Kapitał z aktualizacji wyceny	0,00	0,00
VI. Pozostałe kapitały rezerwowe	0,00	0,00
VII. Zysk z lat ubiegłych	0,00	0,00
VIII. Zysk netto	362 997,12	102 394,68
IX. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	0,00	0,00
B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	1 682 342,03	1 797 689,98
I. Rezerwy na zobowiązania	2 414,00	4 150,00
II. Zobowiązania długoterminowe	624 443,67	562 736,42
III. Zobowiązania krótkoterminowe	1 055 484,36	1 230 803,56
IV. Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
Pasywa razem	5 174 120,71	4 947 435,34

- Skrócony rachunek przepływów pieniężnych**

Wyszczególnienie	1.05.2013r.- 31.01.2014r.	1.05.2012r.- 30.04.2013r.
Waluta	PLN	PLN
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej		
I. Zysk (strata) netto	362 997,12	81 430,88
II. Korekty razem	40 023,45	394 027,59
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I±II)	403 020,57	475 458,47
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej		
I. Wpływy	0,00	60 800,00
II. Wydatki	53 481,52	100 772,99
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)	- 53 481,52	- 39 972,99
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej		
I. Wpływy	0,00	0,00
II. Wydatki	101 053,04	107 551,13
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	-101 053,04	- 107 551,13
D. Przepływy pieniężne netto razem (AIII±BIII±CIII)	248 486,01	327 934,35
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych		
F. Środki pieniężne na początek okresu	1 108 106,10	780 171,75
G. Środki pieniężne na koniec okresu (F±D), w tym	1 356 592,11	1 108 106,10
- o ograniczonej możliwości korzystania	0,00	471 440,00

- Skrócone zestawienie zmian w kapitale**

Wyszczególnienie	1.05.2013r.- 31.01.2014r.	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)	3 491 778,68	3 128 781,56
III. Kapitał własny, po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku (pokrycia straty)	3 491 778,68	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. III kwartał roku obrachunkowego 2013/2014 obejmował miesiące listopad 2013r., grudzień 2013r. i styczeń 2014r.

W III kwartale Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży na poziomie 2 597 478,29 zł., czyli na poziomie o 25% wyższym niż w analogicznym okresie roku 2012/2013 realizując wynik operacyjny na poziomie 369 623,00 zł.

Osiągnięte wyniki są lepsze niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Spółka po trzech kwartałach osiągnęła przychody wyższe o ponad 20% i trzykrotnie powiększyła zrealizowany zysk netto.

W opinii Zarządu uzyskane wyniki potwierdzają słuszność obranej strategii. Zarząd widzi jednak potrzebę większej powtarzalności satysfakcjonujących wyników w poszczególnych kwartałach, aby osiągnęte wyniki były bardziej zrównoważone w przeciągu całego roku obrachunkowego. W związku z tym priorytetem Zarządu pozostaje praca nad wzrostem przychodów w pozostałych kwartałach i wzrost zysku netto, na którego ciągle niesatysfakcjonujący poziom mają wpływ następujące negatywne czynniki:

- Niższa 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 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.
- Dodatkowe koszty poniesione przez Spółkę w związku z prowadzonymi działaniami sprzedażowymi, rozbudową działu handlowego, działaniami sprzedażowymi i promocyjnymi, a także w związku z rozpoczętymi inwestycjami.
- 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.
- 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 III kwartale roku obrotowego 2013/2014 Spółka intensyfikowała działania mające na celu pozyskanie nowych klientów oraz rozszerzenie współpracy z już obsługiwanyimi klientami. Zaowocowało to podniesieniem przychodów ze sprzedaży w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku i zwiększeniem ich skumulowanej wartości po trzech kwartałach. Zarząd Spółki we wzroście przychodów i skali działania upatruje głównego czynnika, który pozwoli istotnie zwiększyć rentowność Spółki i poziom wypracowywanego zysku netto. Zarząd 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 finalizowała rozmowy z dotychczasowymi klientami dotyczące startu kolejnych edycji istniejących już Programów Lojalnościowych w 2014 roku. Spółka będzie kontynuowała współpracę ze wszystkimi dotychczasowymi Partnerami. Jednocześnie Spółka finalizuje rozmowy i w najbliższym czasie rozpocznie realizację nowych projektów dla kilku nowych klientów będących istotnymi graczami na rynku polskim i światowym w branżach: papierniczej, materiałów ściernych i przetwórstwa owocowo – warzywnego.

W III kwartale 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 III kwartale roku obrachunkowego Spółka 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 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 III kwartale Spółka kontynuowała prace nad rozwojem Programu Lojalnościowego „Koniczynka” dla klientów sklepów detalicznych. Dział sprzedaży Spółki prowadził aktywną sprzedaż Programu, w którym obecnych 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 III kwartale Spółka rozpoczęła realizację 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", którego celem jest zdecydowane podniesienie konkurencyjności oferty Spółki na rynku dostawców programów lojalnościowych i wyższa rentowność działań realizowanych przez Spółkę. Spółka otrzyma dofinansowanie na 70% wartości projektu tj. 540 050,00 zł. Realizacja projektu potrwa 14 miesięcy.

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 stycznia 2014 roku Spółka MPL Verbum S.A. zatrudniała w przeliczeniu na pełne etaty 16 osób.

7. Oświadczenie Zarządu.

Poznań, 14 marzec 2014r.

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.