



Raport kwartalny
za IV kwartał roku obrotowego 2013/2014

Poznań, 13.06.2014r.

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 IV kwartał roku obrachunkowego 2013/2014, oraz dane porównawcze.

- **Skrócony rachunek zysków i strat**

Wyszczególnienie	IV kwartał 2013/2014	IV kwartał 2012/2013	IV kwartał 2013/2014 narastająco	IV kwartał 2012/2013 narastająco
Waluta	PLN	PLN	PLN	PLN
A. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	2 043 417,00	2 221 636,44	7 753 889,39	7 077 252,02
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów	2 004 934,38	1 720 926,44	7 616 773,27	6 387 771,13
II. Zmiana stanu produktów	12 963,07	265 518,46	375 545,20	737 358,82
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	25 519,55	235 191,54	- 238 429,08	- 47 877,93
B. Koszty działalności operacyjnej	2 110 558,57	2 091 411,41	7 412 003,68	6 856 467,39
I. Amortyzacja	47 142,13	34 313,00	155 234,18	112 999,62
II. Zużycie materiałów i energii	58 440,49	32 814,72	230 413,90	117 570,50
III. Usługi obce	669 165,05	736 474,80	1 294 093,92	1 497 737,33
IV. Podatki i opłaty	1 289,21	2 229,27	8 330,10	24 819,59
V. Wynagrodzenia	232 743,96	213 525,63	892 549,69	849 149,13
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia pracowników	43 050,42	37 581,18	168 018,79	155 266,83
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	240 106,09	326 129,53	1 105 739,24	1 629 696,30
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	818 621,22	708 343,28	3 557 623,86	2 469 228,09
C. Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	- 67 141,57	130 225,03	341 885,71	220 784,63
D. Pozostałe przychody operacyjne	85 128,96	347,54	143 872,31	62 023,57
E. Pozostałe koszty operacyjne	30 910,19	1,26	30 912,99	3,67
F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)	- 12 922,80	130 571,31	454 845,03	282 804,53
G. Przychody finansowe	5 527,54	2 713,82	16 860,62	16 520,68
H. Koszty finansowe	10 799,25	158 431,93	38 816,04	195 412,33
I. Zysk (strata) z działalności gospodarczej (F+G-H)	- 18 194,51	- 25 146,80	432 889,61	103 912,88
J. Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0,00	0,00	0,00	0,00
K. Zysk (strata) brutto (I±J)	- 18 194,51	- 25 146,80	432 889,61	103 912,88
L. Podatek dochodowy	- 2 623,00	- 4 183,00	85 464,00	22 482,00
M. Pozostałe obowiązkowe zmniejsz. zysku (zwiększ. straty)	0,00	0,00	0,00	0,00
N. Zysk (strata) netto (K-L-M)	- 15 571,51	- 20 963,80	347 425,61	81 430,88

- **Skrócony bilans**

Wyszczególnienie	1.05.2013r.- 30.04.2014r.	1.05.2012r.- 30.04.2013r.
Waluta	PLN	PLN
A. Aktywa trwałe	1 645 479,78	1 351 575,25
I. Wartości niematerialne i prawne	160 940,34	198 825,34
II. Rzeczowe aktywa trwałe	1 365 539,44	995 749,91
III. Należności długoterminowe	114 000,00	152 000,00
IV. Inwestycje długoterminowe	5 000,00	5 000,00
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
B. Aktywa obrotowe	3 073 711,94	3 006 615,57
I. Zapasy	179 351,18	506 621,49
II. Należności krótkoterminowe	1 492 393,33	1 367 645,98
III. Inwestycje krótkoterminowe	1 384 757,43	1 113 106,10
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	17 210,00	19 242,00
Aktywa razem	4 719 191,72	4 358 190,82
A. Kapitał własny	3 476 207,17	3 128 781,56
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	347 425,61	81 430,88
IX. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	0,00	0,00
B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	1 242 984,55	1 229 409,26
I. Rezerwy na zobowiązania	2 414,00	2 414,00
II. Zobowiązania długoterminowe	636 459,82	523 913,93
III. Zobowiązania krótkoterminowe	334 085,73	703 081,33
IV. Rozliczenia międzyokresowe	270 025,00	0,00
Pasywa razem	4 719 191,72	4 358 190,82

- **Skrócony rachunek przepływów pieniężnych**

Wyszczególnienie	1.05.2013r.- 30.04.2014r.	1.05.2012r.- 30.04.2013r.
Waluta	PLN	PLN
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej		
I. Zysk (strata) netto	347 425,61	81 430,88
II. Korekty razem	53 366,78	394 027,59
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I±II)	400 792,39	475 458,47
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej		
I. Wpływy	0,00	60 800,00
II. Wydatki	321 415,55	100 772,99
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)	- 321 415,55	- 39 972,99
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej		
I. Wpływy	270 025,00	0,00
II. Wydatki	77 750,51	107 551,13
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	192 274,49	- 107 551,13
D. Przepływy pieniężne netto razem (AIII±BIII±CIII)	271 651,33	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	1 379 757,43	1 108 106,10
- o ograniczonej możliwości korzystania	0,00	471 440,00

- **Skrócone zestawienie zmian w kapitale**

Wyszczególnienie	1.05.2013r.- 30.04.2014r.	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)	3 476 207,17	3 128 781,56
III. Kapitał własny, po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku (pokrycia straty)	3 476 207,17	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. IV kwartał roku obrachunkowego 2013/2014 obejmował miesiące luty 2014r., marzec 2014r. i kwiecień 2014r.

W IV kwartale Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży na poziomie 2 043 417,00 zł., czyli na poziomie o 10% niższym niż w analogicznym okresie roku 2012/2013 uzyskując wynik finansowy na poziomie -15 571,51 zł.

Osiągnięte wyniki są lepsze niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Spółka po czterech kwartałach osiągnęła przychody wyższe o ponad 9% i ponad czterokrotnie powiększyła zrealizowany zysk netto.

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

- 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 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 ponoszone przez Spółkę w związku z prowadzonymi działaniami sprzedażowymi, rozbudową działu handlowego, działaniami sprzedażowymi i promocyjnymi, a także w związku z rozpoczętymi inwestycjami.
- 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 2013/2014 Spółka intensyfikowała działania mające na celu pozyskanie nowych klientów oraz rozszerzenie współpracy z już obsługiwanymi klientami. Działania te nie przełożyły się na wzrost przychodów w opisywanym kwartale, lecz 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. Zarząd Spółki we wzroście przychodów i skali działania upatruje głównego czynnika, który pozwoli istotnie zwiększyć rentowność Spółki i poziom wypracowywanego zysku netto.

W IV kwartale Spółka sfinalizowała rozmowy i rozpoczęła realizację nowych projektów dla nowych klientów będących istotnymi graczami na rynku polskim i światowym w branżach: elektroinstalacyjnej, papierniczej, materiałów ściernych i przetwórstwa owocowo – warzywnego. Efekty tej współpracy po stronie przychodów oraz zysków będą widoczne w kolejnym roku obrachunkowym.

Spółka sfinalizowała rozmowy z dotychczasowymi klientami dotyczące startu kolejnych edycji istniejących już Programów Lojalnościowych w 2014 roku. Spółka będzie kontynuowała współpracę ze wszystkimi dotychczasowymi Partnerami.

W IV 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 IV 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 w ramach ww. działań rozpoczęła prace nad wdrożeniem platformy mobilnej dla obsługi prowadzonych programów lojalnościowych i bezpośredniego kontaktu z uczestnikami. Platforma mobilna będzie zintegrowana z systemem informatycznym wdrażanym przez Spółkę w ramach, objętego dotacją Unii Europejskiej projektu "Wdrożenie systemu B2B pozwalającego na automatyzację procesów biznesowych z dostawcami oraz partnerami realizującymi programy lojalnościowe".

Spółka rozpoczęła 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 rozpoczęła prace nad poszerzeniem swojej oferty o działania z zakresu social media, które w znakomity sposób mogą wspierać i podnosić efektywność programów motywacyjnych i lojalnościowych. Spółka podjęła przygotowania do wyodrębnienia we własnej strukturze wyspecjalizowanej komórki, której podstawowym celem będzie wprowadzenie na stałe do oferty i realizacja działań w mediach społecznościowych oraz całe spektrum działań z zakresu e-marketingu.

W IV kwartale Spółka kontynuowała 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. Prowadzone są rozmowy z siecią sklepów, które wyraziły zainteresowanie ofertą Spółki.

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.

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 rozwija 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 IV kwartale Rada Nadzorcza Spółki wybrała spółkę 4AUDYT Sp. z o. o. z siedzibą w Poznaniu, wpisaną przez Krajową Izbę Biegłych Rewidentów na listę uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 3363, jako podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych Spółki za okresy:

- od 1 maja 2013 roku do 30 kwietnia 2014 roku,
- od 1 maja 2014 roku do 30 kwietnia 2015 roku,
- od 1 maja 2015 roku do 30 kwietnia 2016 roku.

W IV kwartale Spółka kontynuowała 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.

Realizacja projektu zaplanowana została na 14 miesięcy. Spółka otrzyma łączne dofinansowanie w wysokości 70% wartości projektu tj. 540 050,00 zł.

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 30 kwietnia 2014 roku Spółka MPL Verbum S.A. zatrudniała w przeliczeniu na pełne etaty 17 osób.

7. Oświadczenie Zarządu.

Poznań, 13 czerwca 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.