

RAPORT ZA I KWARTAŁ 2012

MINERAL MIDRANGE SPÓŁKA AKCYJNA z siedzibą w Warszawie



za okres 01.01.2012 – 31.03.2012

Warszawa, 20 kwietnia 2012 roku

Spis treści raportu

WYBRANE DANE FINANSOWE	3
WYBRANE DANE FINANSOWE Z BILANSU	3
WYBRANE DANE FINANSOWE Z RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT	4
SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI JEDNOSTKI	5
ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ JEDNOSTKI	5
PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI	6



Wybrane dane finansowe

Wybrane dane finansowe z Bilansu

Wybrane dane finansowe z Bilansu		
Wyszczególnienie	w PLN	
	I kw.2012	I kw.2011
Aktywa Trwałe	1 250 239,65	1 519 568,01
Aktywa Obrotowe	2 505 839,85	3 429 223,59
Aktywa Razem	3 756 079,50	4 948 791,60
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	282 011,14	616 381,26
Należności krótkoterminowe	1 908 530,27	2 252 801,82
Należności długoterminowe	43 506,90	43 506,90
Zobowiązania krótkoterminowe	688 166,11	761 891,96
Zobowiązania długoterminowe	28 763,48	75 805,79
Kapitał własny	2 940 297,72	4 023 221,92
Kapitał podstawowy	576 998,80	576 998,80



Wybrane dane finansowe z Rachunku Zysków i Strat

Wybrane dane finansowe z Rachunku Zysków i Strat		
Wyszczególnienie	w PLN	
	01.01.2012-31.03.2012	01.01.2011-31.03.2011
Amortyzacja	41 591,87	85 051,80
Przychody netto ze sprzedaży	1 746 148,59	1 264 761,03
Koszty działalności operacyjnej	1 848 067,48	1 445 999,47
Zysk/strata ze sprzedaży	-101 918,89	-181 238,44
Pozostałe przychody operacyjne	69 641,23	11 659,35
Pozostałe koszty operacyjne	6 027,30	1,85
Zysk/strata z działalności operacyjnej	-38 304,96	-169 580,94
Przychody finansowe	68 199,53	42 256,57
Koszty finansowe	13 027,72	7 905,66
Zysk/strata brutto	16 866,85	-135 230,03
Zysk/strata netto	11 431,85	-145 132,03



SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI JEDNOSTKI

Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki

W I kwartał 2012 roku spółka rozpoczęła restrukturyzację działu sprzedaż. W tym celu rozpoczęto proces rekrutacji na Sales Representatives. Celem MINERAL MIDRANGE S.A. jest zatrudnienie sprzedawcy do każdego produktu ofertowanego przez spółkę.

W marcu 2012 roku MINERAL MIDRANGE S.A. wygrał przetarg na dostawę i wdrożenie oprogramowania IBM Cognos na potrzeby wspomaganie procesów planowania, budżetowania i raportowania w jednej z najbardziej liczących się na świecie firm branży ubezpieczeniowej. Ponadto we wspomnianym okresie spółka otrzymała zamówienie wsparcia od wiodącego w Polsce dostawcy potrójnej usługi: telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu i telefonii stacjonarnej. Ten znaczący klient zakupił serwery od MINERAL MIDRANGE S.A. w październiku 2011 roku.

Do grona klientów spółka dołączyła też firma, która jest rynkowym liderem drobnego sprzętu AGD w Polsce oraz posiada też istotny udział w sprzedaży na rynkach światowych.

Ponadto klient spółki należący do sektora farmaceutycznego zakupił duży pakiet 60 licencji IBM Cognos Express. Klient Spółki to bardzo dynamicznie rozwijająca się firma, która stała się największą w Polsce firmą farmaceutyczną w segmencie leków bez recepty. Podejmuje też działania zmierzające do rozwoju działalności na rynkach zagranicznych, w regionie Europy Środkowej i Wschodniej. System do planowania i budżetowania opartego o platformę IBM Cognos Express, który wdrożyła MINERAL MIDRANGE S.A. tak się spodobał klientowi, że chce go rozszerzyć o dodatkowe licencje.

W III kwartale spółka przejęła wsparcie techniczne do planowania i budżetowania w firmie, która zajmuje się dostarczaniem efektywnych rozwiązań biznesowych i reklamowych dla firm z sektora Małych i Średnich Przedsiębiorstw.

MINERAL MIDRANGE S.A. poszerzyła port folio swoich produktów o program Theobald Software. Narzędzie to służy do szybkiej i stabilnej integracji danych z systemu SAP R/3 z innymi rozwiązaniami informatycznymi.

Spółka kontynuowała akcję marketingową m.in. poprzez udział w konferencjach promujących jej produkty. Mając na celu poszerzenie obiegu informacji o produktach oferowanych przez spółkę rozpoczęto co tygodniowy e-mailing newslettera do nowych, jak i pozyskanych do tej pory klientów spółki.

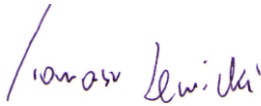
Przewidywany rozwój Spółki

W kolejnych miesiącach Spółka będzie kontynuowała rozwój poprzez:

- realizację projektów i kontraktów u istniejących i pozyskanych w ubiegłych latach klientów;
- pozyskiwanie nowych klientów dla oferowanych przez Spółkę rozwiązań i usług;
- udział w konferencjach oraz co tygodniowy mailing newslettera w celu promowania produktów spółki;

Warszawa 20.04.2012

Zarząd:



Tomasz Lewicki
Prezes Zarządu



Marek Wojtachnia
Członek Zarządu