

RAPORT ZA III KWARTAŁ 2012

MINERAL MIDRANGE SPÓŁKA AKCYJNA z siedzibą w Warszawie



za okres 01.07.2012 – 30.09.2012

Warszawa, 22 październik 2012 roku

Spis treści raportu

WYBRANE DANE FINANSOWE.....	3
WYBRANE DANE FINANSOWE Z BILANSU	3
WYBRANE DANE FINANSOWE Z RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT	4
STRUKTURA AKCJONARIATU NA DZIEŃ 22.10.2012R.....	5
SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI JEDNOSTKI	6
ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ JEDNOSTKI.....	6



Wybrane dane finansowe

Wybrane dane finansowe z Bilansu

Wybrane dane finansowe z Bilansu		
Wyszczególnienie	w PLN	
	III kw.2011	III kw.2012
Aktywa Trwałe	1 269 020,17	1 365 172,60
Aktywa Obrotowe	2 506 394,01	2 872 676,04
Aktywa Razem	3 775 414,18	4 237 848,64
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	75 210,89	90 956,78
Należności krótkoterminowe	1 960 242,56	2 120 775,44
Należności długoterminowe	43 506,90	43 506,90
Zobowiązania krótkoterminowe	978 468,55	1 180 244,69
Zobowiązania długoterminowe	39 713,62	88 108,98
Kapitał własny	2 643 333,08	2 861 510,78
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			
	01.07.2011- 30.09.2011	01.07.2012- 30.09.2012	01.01.2011- 30.09.2011	01.01.2012- 30.09.2012
Amortyzacja	78 159,18	35 268,09	254 867,88	111 875,59
Przychody netto ze sprzedaży	1 601 673,13	1 871 945,96	4 541 339,22	4 970 525,40
Koszty działalności operacyjnej	1 671 996,53	1 645 894,85	4 876 189,54	5 092 141,80
Zysk/strata ze sprzedaży	-70 323,40	226 051,11	-334 850,32	-121 616,40
Pozostałe przychody operacyjne	17 381,97	435,33	44 109,00	85 256,67
Pozostałe koszty operacyjne	1,37	0,66	6 275,64	63 518,85
Zysk/strata z działalności operacyjnej	-52 942,80	226 485,78	-297 016,96	-99 878,58
Przychody finansowe	17 413,41	15 124,27	63 997,95	91 810,33
Koszty finansowe	95 467,89	37 276,32	83 941,06	39 048,84
Zysk/strata brutto	-130 997,28	204 333,73	-316 960,07	-47 117,09
Zysk/strata netto	-157 277,28	196 346,73	-351 515,07	-67 355,09



Struktura Akcjonariatu na dzień 22.10.2012r.

Akcjonariusz	% głosów
Twarowski Robert	24,95%
Wojtachnia Marek	14,16%
Lewicki Tomasz	12,96%
Lewicka Magdalena	12,27%
Mineral Midrange S.A.	10,13%
Zantonowicz Marcin	7,66%
Nadolski Piotr	6,66%
Gregorczyk Cezary	5,31%



SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI JEDNOSTKI

Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki

Analizując III kwartał można stwierdzić, że spółka podjęła dobrą decyzję rozpoczynając zmianę organizacji struktury i pracy. Rozumiejąc i przewidując wszystkie ryzyka możliwe do pojawienia się w dalszym ciągu MINERAL MIDRANGE S.A. kładzie nacisk na dobór odpowiedniej kadry. Konsekwencją takiego postępowania jest ciągły nabór nowych pracowników, z którymi Spółka chce związać się na dłużej widząc perspektywę dynamicznego rozwoju. Takie podejście związane jest z dużymi nakładami finansowymi poniesionymi na nową kadrę. Jakkolwiek warto tu zwrócić uwagę na fakt, że specjalistów w głównych obszarach działalności firmy jest znikoma ilość, toteż pozyskanie odpowiednich osób, związane jest niejednokrotnie z czasem i dodatkowymi środkami, jakie należy ponieść żeby osiągnąć sukces.

Podobnie jak IBM, którego spółka jest Premier Business Partnerem od kilkunastu już lat, chcąc utrzymać swój wysoki status partnerstwa wprowadza do swojego portfela usług, kolejne produkty, które nabył IBM, w tym określonym przypadku mowa o IBM SPSS. Oprogramowanie to dedykowane do działów zajmujących się przeprowadzaniem analiz predykcyjnych i statystycznych. Zarząd Spółki zdecydował się na utworzenie działu Predictive Analytics, czyli na zatrudnienie osób dedykowanych oraz skupiających wszystkie swoje działania na wdrożeniu IBM SPSS u swoich obecnych, czy potencjalnych Klientów. Kolejnym powodem powołania tego Działu był fakt, że jest to doskonała nisza do wypełnienia na rynku. Po akwizycji SPSS przez IBM to właśnie MINERAL MIDRANGE S.A. jako pierwsza firma uzyskała możliwość sprzedaży i wdrażania oprogramowania IBM SPSS z wszystkich dotychczasowych Partnerów specjalizujących się we wdrażaniu oprogramowania IBM Cognos.

W okresie objętym raportem Spółka podpisała 2 długoterminowe Umowy Utrzymaniowo - Rozwojowe. Pierwsza podpisana z Klientem z sektora energetycznego, natomiast druga z Klientem z sektora telekomunikacyjnego.

Koncentracja działań sprzedażowych w III kwartale skupiała się na wyszukiwaniu nowych klientów i na dogłębnym sprawdzeniu zapotrzebowania na ofertowane usługi przez spółkę u obecnych Klientów.

Starano się zakończyć wszystkie przypadające na ten okres etapy rozpoczętych wdrożeń.

Dodatkowo zbudowano najsilniejszy, jak dotąd w historii Spółki Zespół sprzedażowy, w skład którego wchodzi osoby z dużym doświadczeniem w sprzedaży zaawansowanych rozwiązań informatycznych dla biznesu. Dzięki szerokiej bazie Klientów - w zasadzie w każdym sektorze Spółka ma referencje, którymi może się posługiwać podczas rozmów z potencjalnymi Klientami - MINERAL MIDRANGE S.A. jest w stanie przygotować i adresować swoją ofertę do dedykowanych sektorów m.in. farmaceutycznego, ubezpieczeniowego, telekomunikacyjnego, czy bankowego.



Przewidywany rozwój Spółki

W kolejnych miesiącach Spółka będzie kontynuowała rozwój poprzez:

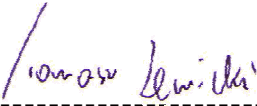
- pozyskiwanie nowych klientów prezentując oprogramowania IBM Cognos przez wykwalifikowany zespół;
- realizacja nowych projektów u istniejących klientów;
- współpracę strategiczną z firmą IBM w zakresie rozwiązań IBM COGNOS;
- rozwój nowego produktu oferowanego przez spółkę IBM SPSS.

Realizacja Prognoz:

Spółka nie publikowała prognoz.

Warszawa 22.10.2012

Zarząd:



Tomasz Lewicki
Prezes Zarządu



Marek Wojtachnia
Członek Zarządu