



Pozostałe informacje do Raportu kwartalnego
LiveChat Software S.A. za okres 9 miesięcy
zakończonych 31 grudnia 2014 r.

Wrocław, 28 stycznia 2015 r.

Pozostałe informacje do Raportu kwartalnego- Q1-Q3 2014 r. obr.

Spis treści

Podsumowanie operacyjne

Opis organizacji Grupy Kapitałowej LiveChat Software

Opis działalności Grupy Kapitałowej LiveChat Software

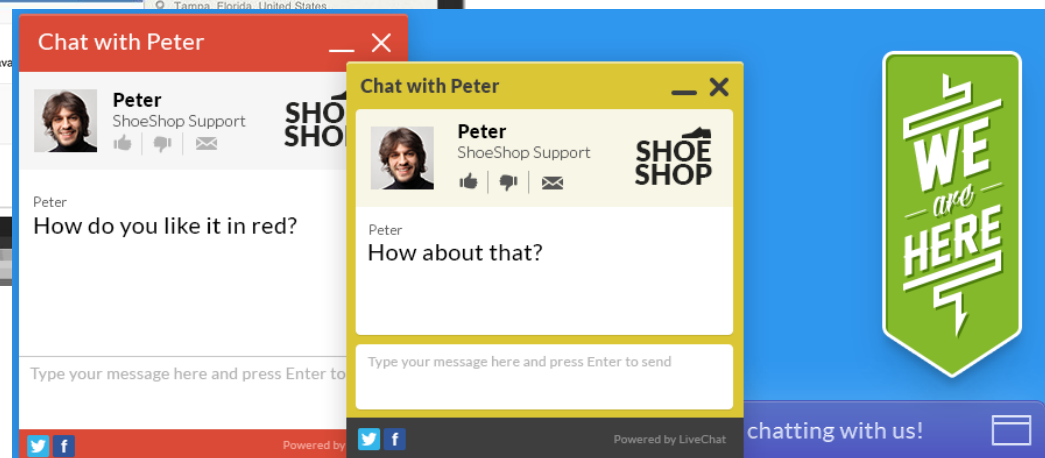
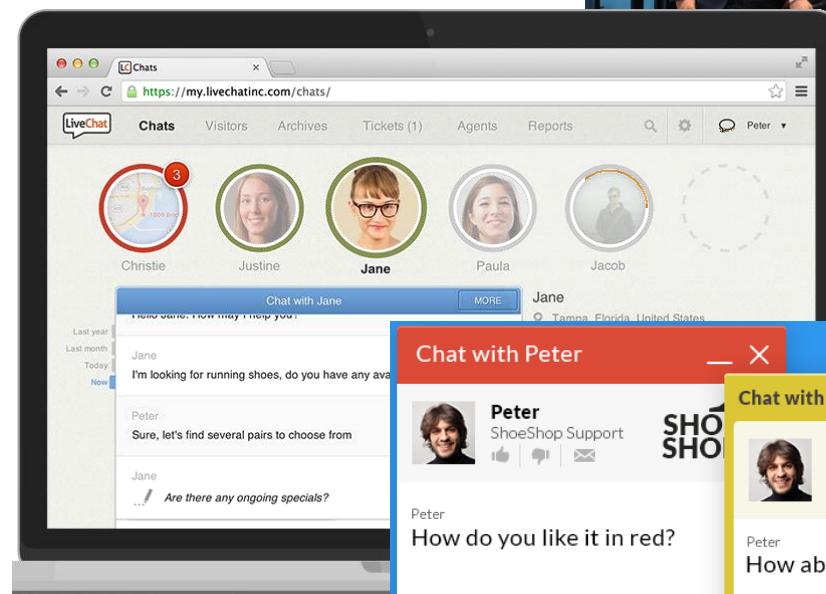
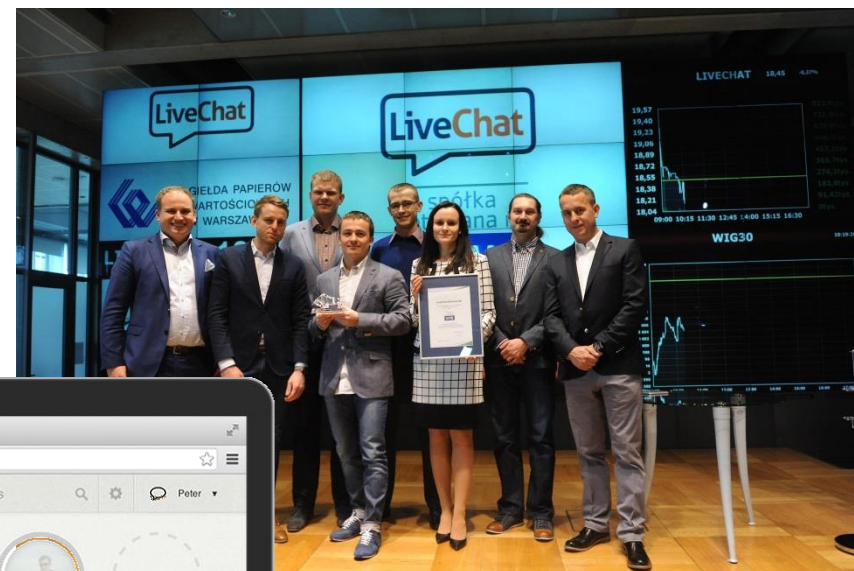
Informacje o zawartych umowach

Perspektywy rozwoju

Sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej LiveChat Software

Informacje o akcjach i akcjonariacie

Władze Grupy Kapitałowej



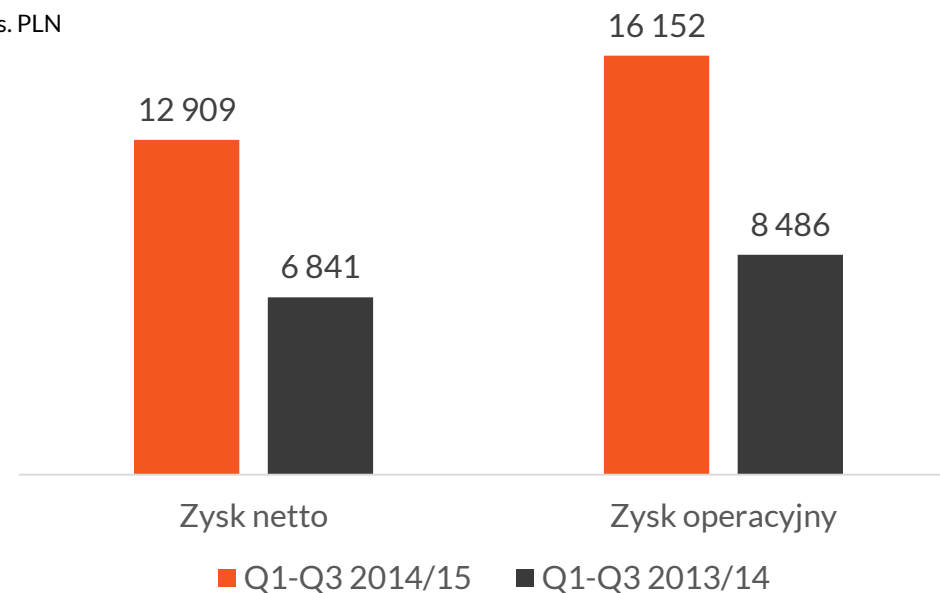
Podsumowanie operacyjne

Wybrane skonsolidowane dane finansowe

[PLN]	Q1-Q3 2014 r. obr.	Q1-Q3 2013 r. obr.	Zmiana
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	22 502 006	12 446 757	80,8%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	16 152 256	8 486 062	90,3%
Zysk (strata) brutto	16 076 118	8 513 854	88,8%
Zysk (strata) netto	12 909 377	6 841 066	88,7%
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	12 127 866	7 352 825	64,9%
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(1 200 254)	2 639 337	-145,5%
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(9 527 500)	(6 000 000)	58,8%
Przepływy pieniężne netto, razem	1 400 112	3 992 162	-64,9%
Liczba akcji*	25 750 000	25 750 000	-
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą	0,50	0,27	85,2%

[PLN]	31 grudnia 2014 r.	31 marca 2014 r.	Zmiana
Aktywa razem	15 624 982	9 590 723	21,0%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	1 519 472	1 734 255	-31,0%
Zobowiązania długoterminowe	241	4 545	-95,9%
Zobowiązania krótkoterminowe	1 519 231	2 194 665	-30,8%
Kapitał własny	14 103 854	7 856 468	31,7%
Kapitał zakładowy	515 000	515 000	0,0%
Liczba akcji*	25 750 000	25 750 000	-
Wartość księgowa na jedną akcję	0,55	0,31	31,0%

tys. PLN



*W dniu 18 grudnia 2013 roku zarejestrowano podział akcji Spółki w stosunku 1:5. Dane porównawcze dotyczące zysku i wartości księgowej na jedną akcję na dzień 30 września 2013 roku zostały przeliczone z uwzględnieniem liczby akcji po podziale.

Podsumowanie operacyjne

Komentarz Zarządu

Grupa LiveChat Software w 9 miesiącach roku finansowego 2014/2015 osiągnęła przychody na poziomie 22,502 mln zł, co oznacza wzrost o 81 procent. Zysk netto w tym okresie wzrósł o 88% rok do roku i wyniósł 12,909 mln zł.

Dynamiczne wzrosty to przede wszystkim efekt szybkiego tempa pozyskiwania nowych klientów. Na dzień pierwszego stycznia 2015 r. ich liczba wyniosła 9428 i była o 45% wyższa niż przed rokiem. Dzięki modelowi biznesowemu, polegającemu na udostępnianiu naszego rozwiązania LiveChat w modelu Software as a Service (SaaS), możemy trwale osiągać bardzo wysokie marże i generować wysokie przepływy pieniężne. Obecnie Spółka prowadzi prace nad wprowadzeniem do swojej oferty nowej taryfy.

W opisywanym okresie 9 miesięcy przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej wyniosły 12,127 mln zł wobec 7,352 mln zł przed rokiem. Na koniec tego okresu Spółka dysponowała środkami pieniężnymi w wysokości 9,626 mln zł, co oznacza wzrost o blisko 4,3 mln zł wobec stanu sprzed rokiem. Osiągnęliśmy to, wypłacając w II kwartale ponad 9,5 mln zł na dywidendę. Równocześnie spółka finansuje wszystkie prace rozwojowe ze środków własnych. Pozwala to potwierdzić naszą politykę dywidendową, która zakłada przeznaczenie dla Akcjonariuszy całego zysku, pod warunkiem, że nie pojawią się projekty, które zapewnią im wyższą stopę zwrotu.

Na dzień publikacji tego sprawozdania, Zarząd podtrzymuje prognozę finansową opublikowaną w Prospekcie Emisyjnym. Ze względu na dobre trzy kwartały roku obrotowego, oraz wysoki stopień wykonania prognozy, będziemy bardzo uważnie obserwować sytuację w celu ewentualnej weryfikacji naszych przewidywań.

Najważniejsze wydarzenia Q1-Q3 2014 roku obrotowego

I kwartał

W dniu 11 kwietnia 2014 r. akcje LiveChat Software zadebiutowały na rynku głównym Giełdy Papierów Wartościowych. W wyniku przeprowadzonej wcześniej oferty publicznej, Spółka została wyceniona na ponad 476 mln zł.

W dniu 25 czerwca 2014 r. Zarząd zarekomendował Walnemu Zgromadzeniu przeznaczenie na dywidendę 9.527.500,00 zł z jednostkowego zysku za 2013/14 rok obrotowy, który wyniósł 9.655.384,76.

Na koniec I kwartału z rozwiązania spółki korzystało 8002 klientów.

II kwartał

W dniu 23 lipca odbyło się Zwyczajne Walne Zgromadzenie, które podjęło decyzję o podziale zysku za poprzedni rok obrotowy w ten sposób, że

9.527.500,00 PLN - przeznaczone zostało na dywidendę

127.884,76 PLN - przeznaczone zostało na kapitał zapasowy.

Zgodnie z tą decyzją wartość dywidendy na jedną akcję wyniosła 0,37 zł.

Walne Zgromadzenie zdecydowało też o powołaniu członków Rady Nadzorczej nowej kadencji – w jej skład weszli:

- pan Maciej Jarzębowski (jako przewodniczący)
- pan Andrzej Różycki (jako wiceprzewodniczący)
- pan Grzegorz Bielowicki
- pan Jakub Sitarz
- pan Piotr Sulima

Na koniec II kwartału z rozwiązania LiveChat korzystało 9040 klientów.

III kwartał

Kluczowe znaczenie dla wyników spółki na liczba klientów korzystających z płatnej wersji produktu LiveChat. Na dzień 1 listopada 2014 r. liczba ta wyniosła 9428 wobec 6494 rok wcześniej.

W trakcie roku obrotowego, Spółka kontynuowała prace nad udoskonalaniem produktu LiveChat oraz ewentualnym wprowadzeniu nowej taryfy do swojej oferty.

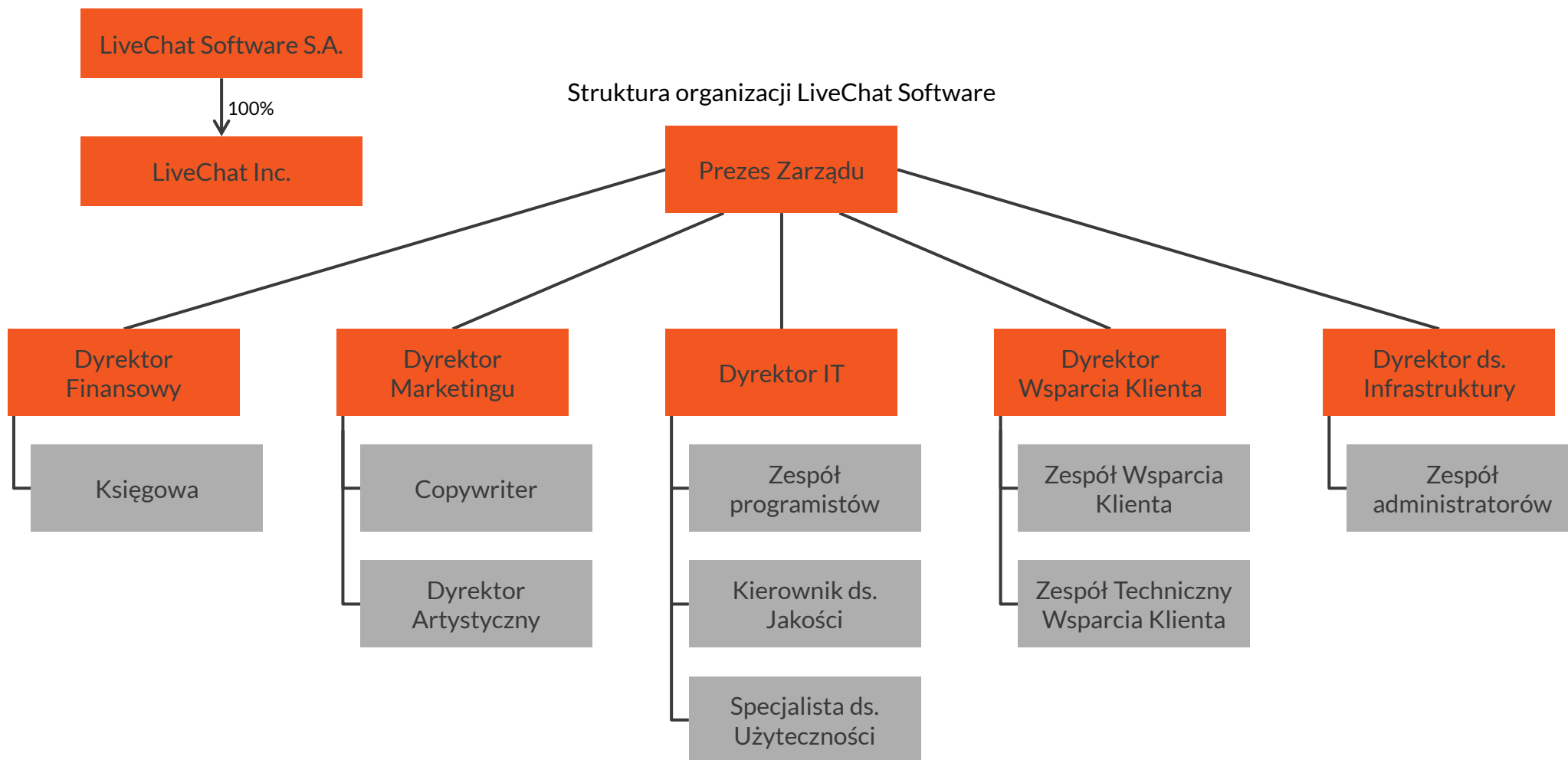
Opis organizacji Grupy Kapitałowej LiveChat Software

Spółka LiveChat Software S.A. tworzy grupę kapitałową w skład, której wchodzi ona jako podmiot dominujący oraz spółka zależną LiveChat Inc. z siedzibą w USA, w której posiada 100% kapitału i 100% głosów. LiveChat Inc. Podlega konsolidacji metoda pełną.

Spółka nie posiada oddziałów.

Zmiany w strukturze jednostki gospodarczej

W raportowanym okresie nie zaszły zmiany w strukturach organizacyjnych spółek z Grupy Emitenta.



Opis działalności Grupy Kapitałowej LiveChat Software

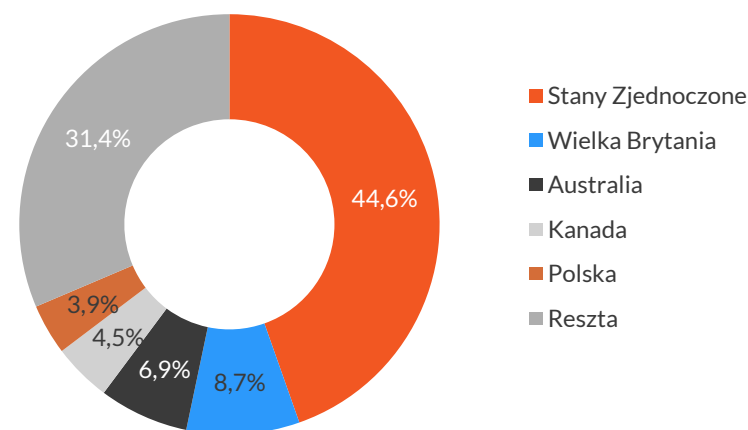
Opis działalności prowadzonej przez Grupę

LiveChat Software S.A. jest producentem oraz globalnym dostawcą oprogramowania jako usługi LiveChat - oprogramowania komunikacyjnego dla biznesu. Produkt LiveChat służy do szybkiego i intuicyjnego kontaktu odwiedzających firmową stronę WWW z pracownikami firmy. Dodatkowo aplikacja uzyskuje informacje o zachowaniu klientów na stronie WWW, stanowiące atrakcyjne źródło wiedzy w procesie sprzedaży, obsługi i wsparcia klienta. Emitent jest producentem i dystrybutorem oprogramowania sprzedawanego w modelu SaaS (Software-as-a-Service - oprogramowanie jako usługa), służącego do komunikacji business-to-consumer (B2C) oraz business-to-business (B2B). Oferowany przez Emitenta produkt LiveChat adresowany jest do wszystkich firm, których wspólną cechą jest potrzeba komunikacji z klientami w Internecie.

Bieżąca działalność Spółki skupiona jest na dalszym udoskonalaniu produktu LiveChat przez zespół deweloperów, oferowaniu najwyższej jakości obsługi klienta oraz tworzeniu nowych kanałów pozyskiwania klientów. Sprawdzony model biznesowy Emitenta zakłada marginalny koszt pozyskania klienta bliski zeru. Relatywnie niski poziom kosztów stałych w Spółce i marginalny krańcowy koszt zmienny nowego klienta oraz brak konieczności ponoszenia dodatkowych nakładów inwestycyjnych umożliwiają skalowalność prowadzonego biznesu przy zachowaniu wysokiej rentowności działalności. Dzięki zastosowaniu odpowiedniej polityki marketingowej, w tym cenowej, produkt LiveChat jest głównie skierowany do średnich i małych przedsiębiorstw, jednak Spółka podejmuje obecnie działania mające na celu dotarcie do podmiotów o większej skali działalności. Progresywny cennik umożliwi Spółce otrzymywanie wyższych przychodów od klientów, którzy wykorzystują większą liczbę funkcjonalności produktu LiveChat.

Spółka oferuje produkt LiveChat, który jest narzędziem służącym do bezpośredniej komunikacji pomiędzy odwiedzającym stronę, a jej właścicielem. Dla użytkownika końcowego ma ono postać okna rozmowy umieszczonego w witrynie internetowej. Z kolei właściciel strony ma dostęp do aplikacji bezpośrednio z poziomu przeglądarki internetowej lub za pomocą dedykowanej aplikacji przeznaczonej zarówno dla użytkowników komputerów stacjonarnych (Windows, Mac OS X), jak i platform mobilnych (iOS, Android). Zadaniem produktu jest wsparcie lub zastąpienie tradycyjnych metod sprzedaży prowadzonych w przedsiębiorstwie poprzez wsparcie klienta odwiedzającego witrynę oraz analizę jego potrzeb w czasie rzeczywistym.

Geograficzna struktura przychodów



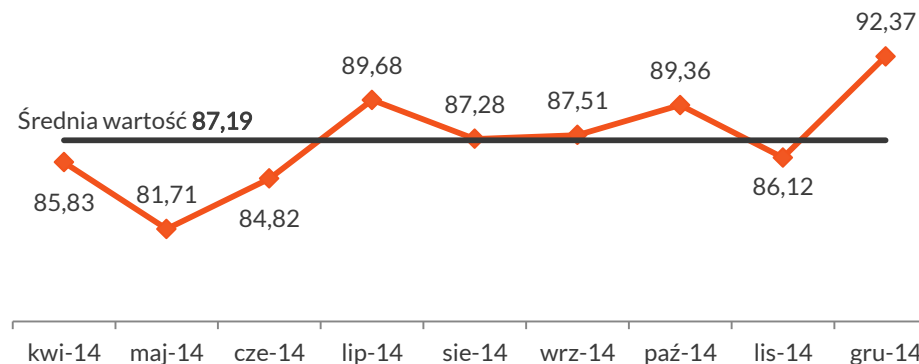
Źródło: Spółka na podstawie próby obejmującej 41,4% przychodów ogółem (stan na 28 lutego 2014 r.)

Opis działalności Grupy Kapitałowej LiveChat Software

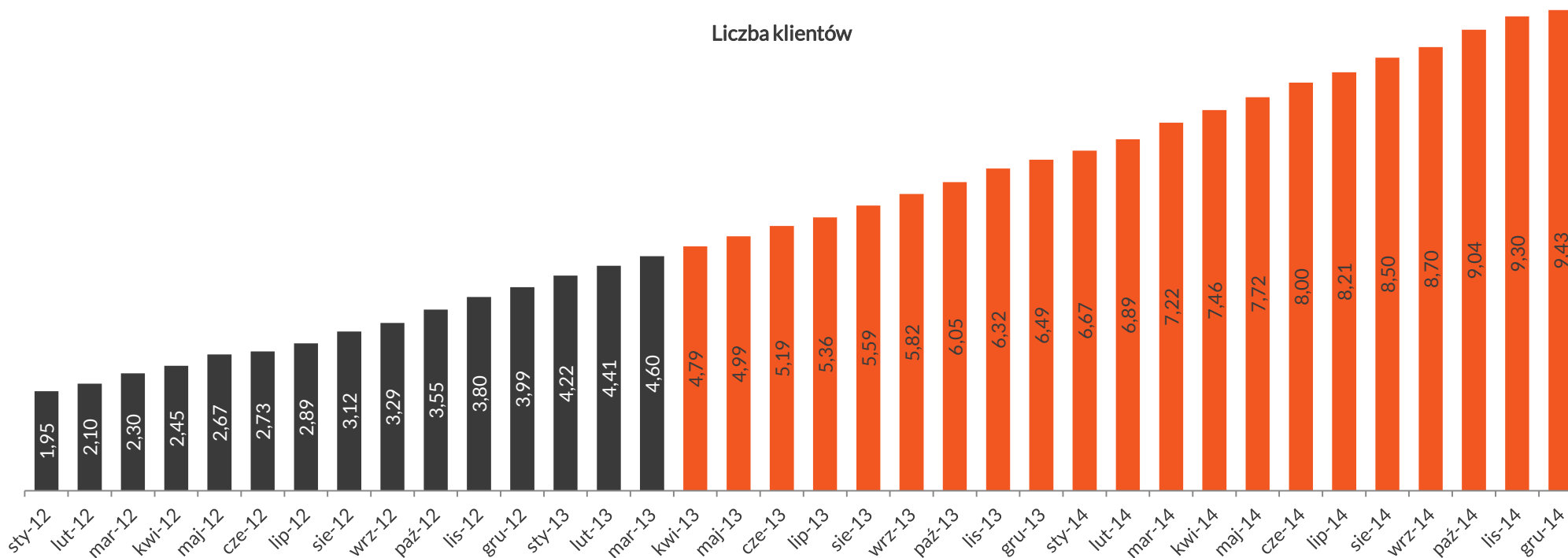
Miesięczne przychody (w USD)

[USD]	Q1-Q3 2014 r. obr.
Kwiecień	640 535,61
Maj	630 537,82
Czerwiec	678 748,31
Lipiec	736 098,18
Sierpień	741 405,23
Wrzesień	761 509,99
Październik	807 792,40
Listopad	801 059,54
Grudzień	870 862,68

Średni przychód na użytkownika w USD



Liczba klientów



Opis działalności Grupy Kapitałowej LiveChat Software

Opis sytuacji na rynku usług SaaS oraz w segmencie oprogramowania typu „live chat”.

Rynek oprogramowania SaaS (Software-as-a-Service) stanowi najbardziej perspektywiczną część rynku Cloud Computing polegającego na świadczeniu usług i oferowaniu produktów z obszaru technologii informacyjnych poprzez wykorzystanie chmury obliczeniowej. W ramach rynku Cloud Computing wyróżnia się segment chmury prywatnej, z której korzystają duże przedsiębiorstwa w celu optymalizacji własnych zasobów, oraz segment chmury publicznej, skierowanej do małych i średnich spółek, która pozwala na większą kontrolę nad wydatkami i możliwość rozłożenia ich w czasie. SaaS dynamicznie zastępuje tradycyjne oprogramowanie pozwalając klientom na optymalizację wykorzystywanych zasobów, podniesienie niezawodności, skalowalność i elastyczność wykorzystywanych rozwiązań. W ramach rynku Cloud Computing wyróżnia się także rynki:

- IaaS (Infrastructure-as-a-Service) – dostarczanie infrastruktury informatycznej,
- PaaS (Platform-as-a-Service) – sprzedaż wirtualnego środowiska pracy programisty,
- BPaaS (Business-Process-as-a-Service) – outsourcing procesów biznesowych.

Sprzedaż produktu w formie SaaS polega na zdalnym udostępnianiu oprogramowania przez Internet. W ramach SaaS świadczone są m.in. usługi wspomagające zarządzanie przedsiębiorstwem oraz sprzedaż produktów i usług przez nie oferowanych. Przychody spółek z branży SaaS generowane są głównie poprzez pobieranie z góry opłat abonamentowych za dostęp do usługi. Istnieje także wiele dodatkowych modeli pobierania opłat, m.in. opłata za transakcję, wolumen, funkcje, limity wykorzystania zasobów.

Sprzedaż oprogramowania w formie SaaS niesie za sobą znaczące korzyści zarówno po stronie klienta, jak i dostawcy. Najczęściej podkreślane korzyści dla klienta to:

- znaczące uproszczenie procesu implementacji aplikacji (krótki czas wdrożenia oraz marginalne koszty implementacji) – dotyczy to również aktualizacji oprogramowania do najnowszej wersji, która najczęściej wykonywana jest przez dostawcę automatycznie i bezobsługowo ze strony klienta,
- uzyskanie istotnych oszczędności na kosztach wsparcia i serwisu,
- przewidywalne, stałe i stosunkowo niższe płatności abonamentowe zamiast wysokiego jednorazowego kosztu zakupu oprogramowania i niezbędnej infrastruktury,
- elastyczny plan taryfowy pozwalający na rezygnację z usługi w dowolnym momencie,
- wysoka skalowalność produktu wraz ze wzrostem zapotrzebowania ze strony klienta,
- możliwość korzystania z aplikacji z dowolnego miejsca za pomocą komputerów stacjonarnych i urządzeń mobilnych.

Z punktu widzenia dostawcy sprzedaż oprogramowania w modelu SaaS oznacza:

- uproszczony proces dystrybucji,
- globalny zasięg oferowanych usług,
- uniwersalny charakter oprogramowania,
- kontrolę nad jakością wdrożenia u każdego z klientów,
- obniżenie kosztów serwisu i gwarancji,
- brak problemu piractwa,
- zachowanie wszelkich praw autorskich po stronie dewelopera.

Rynek SaaS stanowi dominującą część rynku Cloud Computing. Szacowana wartość rynku SaaS w 2013 r. to 81,0% rynku Cloud Computing. Większość w globalnym rynku SaaS stanowią rynki Ameryki Północnej, a w szczególności Stany Zjednoczone, które stanowią 60,0% światowego rynku. Istotne znaczenie w tym aspekcie ma brak barier kulturowych związanych ze stosowaniem zaawansowanej technologii w ramach prowadzenia działalności gospodarczej. Jest to szczególnie istotne z punktu widzenia dostawców oprogramowania w formie SaaS dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Opis działalności Grupy Kapitałowej LiveChat Software

Opis sytuacji na rynku usług SaaS oraz w segmencie oprogramowania typu „live chat”.

Według prognozy Forrester Research na 2013 r. globalny rynek SaaS jest warty ok. 47 mld USD natomiast wartość polskiego rynku Cloud Computing wynosi 216 mln PLN (stan na wrzesień 2013). Wartość globalnego rynku SaaS w latach 2008-12 rosła w tempie 56,2% r/r. Szacunkowa wartość rynku SaaS (wg raportu Siemer & Associates) w Ameryce Północnej wyniosła w 2012 r. 9,1 mld USD (+16,7%). Wysoko rozwinięta infrastruktura internetowa oraz wysokie rozproszenie siły roboczej kreuje popyt na technologie mobilne, w tym te związane z technologią Cloud Computing, czego efektem są najwyższe wydatki na wdrożenia technologii w formie SaaS w regionie. W rezultacie należy oczekiwać dalszego wzrostu amerykańskiego rynku SaaS, jak i globalnego rynku tych usług w miarę niwelowania przewagi technologicznej gospodarki amerykańskiej w tym obszarze.

Sumaryczna wartość przychodów rynku SaaS w Azji i Australii wyniosła w 2012 r. 1,4 mld USD (+23,4%), z czego 35,3% rynku obejmuje Japonia. Relatywnie niewielka wartość rynku w odniesieniu do pozostałych regionów jest rezultatem barier językowych oraz rozbieżności w poziomie rozwoju gospodarczego krajów.

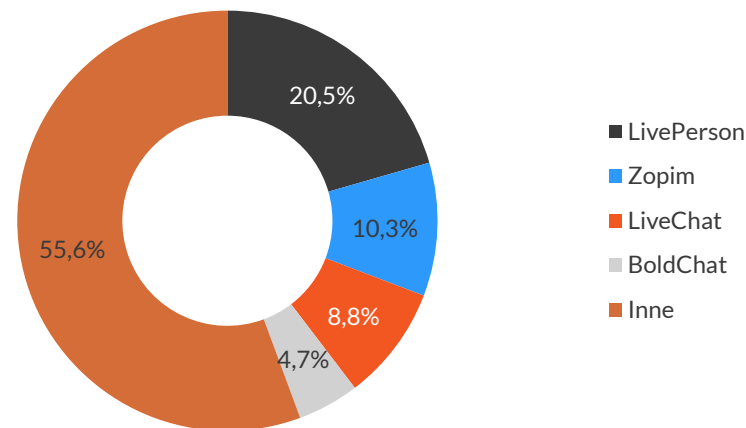
Najwyższą stopę wzrostu wartości rynku w latach 2011-12 odnotował region Ameryki Środkowej i Południowej (+26,8%) osiągając wartość 419,7 mln USD, głównie za sprawą rozwoju rynku w Brazylii i w Meksyku. Pozytywną perspektywę rozwoju rynku potwierdzają dane z ankiety przeprowadzonej wśród kluczowych pracowników działów IT, które wskazują, iż 60,0% z nich planuje rozważyć zakup aplikacji w formie SaaS podczas kolejnej zmiany systemu w firmie. Głównymi czynnikami kreującymi rosnący popyt na usługi interaktywnego czatu są:

- rosnące potrzeby w zakresie obsługi klienta i przyspieszenia czasu obsługi,
- chęć obniżania kosztów obsługi klienta,
- rosnące znaczenie internetowych kanałów komunikacji,
- dążenie do maksymalizacji konwersji – stosunku osób dokonujących transakcję do osób odwiedzających stronę internetową.

Tradycyjne metody wymiany informacji na linii klient-sprzedawca jak usługi telefoniczne, zawartość stron internetowych (Pomoc / Najczęściej zadawane pytania) oraz wiadomości e-mail są stopniowo zastępowane przez narzędzia służące do bezpośredniej i natychmiastowej komunikacji z klientem, m.in. usługi typu live chat. Pozwalają one na otwarcie całkowicie nowego kanału obsługi klienta alternatywnego do tradycyjnych form m.in. call-center. Wykorzystanie takiego narzędzia istotnie podnosi efektywność osób zaangażowanych w obsługę klienta poprzez umożliwienie jednoczesnej obsługi kilku użytkowników.

Poza zmianami w sposobie komunikacji na linii klient-sprzedawca, naturalnym czynnikiem determinującym popularność oprogramowania w formie SaaS jest wartość rynku sprzedaży dokonywanej przez Internet. Raport Forrester Research zakłada stopniowy wzrost udziału sprzedaży detalicznej przez Internet w ogóle sprzedaży detalicznej kosztem tradycyjnych metod. Prognozowana w ten sposób sprzedaż detaliczna przez Internet w Stanach Zjednoczonych w 2014 r. wynosi 291 mld USD (średnioroczny wzrost w latach 2012-2017 na poziomie 9,9%).

Struktura globalnego rynku dostawców oprogramowania typu livechat (wg liczby klientów)



Źródło: LeadLedger (stan na 21 listopada 2014 r.)

Opis działalności Grupy Kapitałowej LiveChat Software

Informacje o zawartych umowach

Umowy znaczące dla działalności Grupy Kapitałowej

Umowa z podmiotem świadczącym usługę bramki płatności

Spółka zależna od Emitenta LiveChat Inc. korzysta z usług serwisu www.authorize.net prowadzonego przez z CyberSource Corporation HQ z siedzibą w San Francisco, USA, pełniącego funkcję pośrednika przeprowadzającego od strony technicznej płatności przy użyciu karty kredytowej w Internecie. Umowa między ww. stronami zawarta została poprzez przystąpienie do serwisu Authorize w oparciu o ogólne warunki umów stosowane przez Authorize i nie przybrała formy dokumentu.

Zgodnie z powyższymi warunkami stosunek prawny między użytkownikiem (w tym także Livechat Inc) a Authorize podlega prawu Stanu Kalifornia. Authorize nie gwarantuje pełnej funkcjonalności swoich usług, pełnionych za pośrednictwem strony www.authorize.net. Przystępując do umowy użytkownik potwierdza, iż ma świadomość, że usługa prowadzona będzie za pośrednictwem sieci Internet, co czyni ją wrażliwą na ewentualne awarie infrastruktury, wynikające z różnych przyczyn takich jak atak sieciowy, przerwy w dostawie prądu.

Authorize ponadto nie jest odpowiedzialna za ewentualną szkodę wynikającą z korzystania z jej usług, w szczególności nie odpowiada za utratę danych, nieautoryzowany dostęp do danych przesyłanych za pośrednictwem jej strony www.authorize.net, takich jak dane karty kredytowej. Powyższe ograniczenie odpowiedzialności nie jest zależne od przyczyny zaistnienia szkody – zarówno ataki hakerskie, nieszczęśliwe wypadki, jak i niedbałość, w tym rażąca niedbałość, nie mogą stanowić podstawy do podnoszenia roszczeń w stosunku do Authorize. Użytkownik zaś zrzeka się wszelkich roszczeń mogących wynikać z korzystania z usług Authorize i oświadcza, że z jej usług będzie korzystał na własne ryzyko. W razie gdyby jednakże uznać, że należne jest zapłata jakiegokolwiek odszkodowania przez Authorize na rzecz Livechat Inc, jego wysokość byłaby ograniczona do równowartości wynagrodzenia za okres ostatnich 30 dni lub do wysokości 100 dolarów.

Ponadto użytkownik zobowiązuje się do zwolnienia Authorize z odpowiedzialności za ewentualnie roszczenia podnoszone wobec niej przez podmioty trzecie, które to roszczenia pozostają w związku z korzystaniem przez użytkowników z usług Authorize

Warunki umowne mogą być zmieniane przez Authorize jednostronnie, korzystanie z usług serwisu po zmianie warunków oznacza akceptację tejsz zmiany. Podobnie Authorize może jednostronnie zakończyć świadczenie usług, po uprzednim uprzedzeniu. Także wypowiedzenie umowy nie może rodzić odpowiedzialności odszkodowawczej Authorize.

Umowa z podmiotem świadczącym usługę rozliczania płatności

Spółka zależna od Emitenta LiveChat Inc. korzysta z usług serwisu www.recurly.com, pełniącego funkcję podmiotu naliczającego opłaty od klientów Emitenta i pobierającego je automatycznie z kart kredytowych klientów. Umowa między ww. stronami zawarta została poprzez przystąpienie do serwisu Recurly w oparciu o ogólne warunki umów stosowane przez Recurly i nie przybrała formy dokumentu.

Umowa podlega prawu Stanu Kalifornia.

Usługa świadczona jest przez Recurly za prowizją naliczaną miesięcznie od wartości transakcji wyrażonej w dolarach, której wysokość może być zmieniona przez Recurly za 30 dniowym powiadomieniem.

Recurly nie jest odpowiedzialna i nie zwraca pobranych prowizji w razie np. żądania zwrotu ceny przez klienta Emitenta, oszustwa popełnionego przez klienta na Emitencie. Recurly nie świadczy także usług przechowywania środków pieniężnych.

Recurly nie ponosi odpowiedzialności za żadną szkodę, także w postaci utraconych zarobków, danych lub innych dóbr niematerialnych po stronie użytkownika, bez względu na przyczynę jej wystąpienia – czy szkoda będzie wynikała z korzystania z usług Recurly, nieautoryzowanego wpływania na treść usługi, działań lub oświadczeń jakichkolwiek podmiotów trzecich. Niezależnie od powyższych zastrzeżeń odpowiedzialność odszkodowawcza została między stronami ograniczona do wysokości sumy wynagrodzenia zapłaconego na podstawie umowy.

Recurly udziela LiveChat Inc. licencji na korzystanie z jej loga, nazwy i innych praw w zakresie wykorzystywania ich na stronach internetowych do identyfikacji podmiotu świadczącego usługę. Analogicznie, LiveChat Inc. udziela licencji do wszelkich treści zamieszczanych w serwisie Recurly.

Umowa przewiduje jednoroczny okres przedawnienia dla wszelkich roszczeń z nią związanych.

Z tytułu świadczenia usług Recurly pobiera opłaty zależne od wielkości obrotu.

Umowa z Global Payments Direct, Inc. oraz Comerica Bank

Umowa została zawarta w dniu 21 grudnia 2011 r. Na mocy tej umowy spółka zależna od Emitenta LiveChat Inc. korzysta z obsługi kart Visa i MasterCard. Umowa objęta jest standardowymi warunkami obsługi kart stosowanymi przez Comerica. Obsługa kart obejmuje w szczególności rozliczenia transakcji kartami Visa i MasterCard w związku z programem Livechat. Warunki umowy przewidują w szczególności, że LiveChat Inc. sam będzie zajmował się roszczeniami i reklamacjami zgłoszonymi w związku ze sprzedażą rozliczaną przez kartę. Livechat Inc. zobowiązany jest również naprawić szkodę poniesioną przez Global Payments Direct i Comerica Bank w związku ze sprzedażą rozliczaną przez kartę i wszelkimi roszczeniami (także roszczeniami osób trzecich) z tym związanymi.

Opis działalności Grupy Kapitałowej LiveChat Software

Informacje o zawartych umowach

Umowy znaczące dla działalności Grupy Kapitałowej

Warunki umowy wymieniają przypadku zwalniające Global Payments Direct oraz Comerica Bank od odpowiedzialności za naruszenie umowy. Ponadto odpowiedzialność Global Payments Direct oraz Comerica Bank ograniczona jest do średniej miesięcznej opłaty za usługi w okresie poprzednich 12 miesięcy lub krótszego od dnia zawarcia umowy. Global Payments Direct oraz Comerica Bank nie odpowiadają też za utracone korzyści, ani za transakcje dotyczące innych kart, jeżeli takie będą obsługiwane na wniosek Livechat Inc. i za zgodą Global Payments Direct. Global Payments Direct oraz Comerica Bank nie odpowiadają też za szkodę, jeżeli nie zostanie ona zgłoszona pisemnie w terminie 60 dni od naruszenia umowy, a w przypadku błędu billingowego, w terminie 90 dni od daty danego dokumentu.

Umowa po pierwszym roku odnawia się automatycznie co miesiąc, jeśli nie zostanie wypowiedziana przez LiveChat Inc. uprzednio w terminie wskazanym w umowie (przy czym w przypadku wypowiedzenia z naruszeniem postanowień umowy, Livechat Inc. będzie zobowiązane do zapłaty kwot ustalonych według zasad określonych w umowie). LiveChat Inc. może też wypowiedzieć umowę w przypadku naruszenia jej przez drugą stronę, jeżeli naruszenie nie zostanie usunięte. Global Payments Direct może także rozwiązać umowę (także bez wypowiedzenia w przypadku naruszenia umowy przez Livechat). Warunki umowy procedury związane z wypowiedzeniem.

Warunki umowy określają też szczegółowo zasady obciążania w określonych przypadkach LiveChat Inc. kwotami transakcji (w szczególności w przypadku kwestionowania transakcji przez posiadacza karty), zakładania konta rezerwowego na zabezpieczenie roszczeń wobec LiveChat Inc., zasady odpowiedzialności Livechat za szkody instytucji finansowej wykonującej stosowne wycofanie środków na polecenie Global Payments Direct oraz Comerica Bank, zasady potrącenia kwot z tego konta i rozliczenia z tym związane, oraz przewidują roczny termin na wygaśnięcie roszczenia Livechat Inc. do zwrotu środków pozostałych na takim koncie. Warunki umowy określają też zasady zabezpieczenia na określonych kontach Livechat oraz wskazanie instytucji depozytariusza prowadzącej konta Livechat na potrzeby obsługi zadłużenia z tytułu umowy.

Umowa podlega prawu stanu Georgia. Spory związane z umową rozpoznawane są przez wskazane w warunkach umowy sądy w stanie Georgia.

Umowa udziela także ograniczonej licencji na użycie znaku Discover Program (identyfikującego karty Discover).

Cennik za usługi określony jest w stosownej tabeli cen.

Umowa LiveChat Inc. z American Express Company

Spółka zależna od Emitenta LiveChat Inc. korzysta z usług serwisu strony <https://merchant.americanexpress.com> w celu obsługi kart AmericanExpress. Umowa zawarta jest za poprzez przystąpienie do wskazanego serwisu w oparciu o warunki stosowane przez ten serwis i nie przybrała formy dokumentu.

Koszty opłat ponoszone przez LiveChat Inc. w związku z korzystaniem z tego serwisu ustalane są w oparciu o procent obrotu – 2,89-3,20%, zgodnie z aktualną tabelą opłat. Warunki korzystanie z serwisu w szczególności zawierają szereg wyłączeń odpowiedzialności American Express Company wobec użytkowników. Warunki te wyłączają w szczególności odpowiedzialność American Express Company za wszelkie szkody pośrednie oraz za utracone korzyści związane z korzystaniem z serwisu. Zgodnie z warunkami, American Express Company nie ponosi też odpowiedzialności za usługi świadczone przez usługodawców za pośrednictwem wskazanego serwisu, ani za informacje i produkty oferowane za pośrednictwem serwisu lub stron podlinkowanych do serwisu.

American Express Company może jednostronnie zmienić warunki korzystania z serwisu. Warunki serwisu podlegają prawu stanu Nowy Jork.

Opis działalności Grupy Kapitałowej LiveChat Software

Informacje o zawartych umowach

Informacja o istotnych transakcjach z podmiotami powiązanymi

Umowa z LiveChat Inc.

W dniu 20 stycznia 2012 roku Emitent zawarł ze swoją spółką zależną LiveChat Inc. umowę na mocy, której spółka zależna zobowiązała się do dalszej sprzedaży dostępu do systemu LiveChat klientom końcowym ze Stanów Zjednoczonych Ameryki.

Zgodnie z umową, spółka LiveChat Inc. nabywa dostęp do systemu LiveChat od Emitenta, który następnie odsprzedaje klientom końcowym za cenę ustaloną przez Emitenta. LiveChat Inc. nie realizuje marży na odsprzedaży dostępu do systemu LiveChat.

Na podstawie faktur wystawionych przez LiveChat Inc. Emitent zwraca LiveChat Inc. wszystkie koszty poniesione przez LiveChat Inc. w związku z prowadzoną działalnością i wskazane w budżecie zaakceptowanym przez Emitenta. Zgodnie z zawartą umową, LiveChat Inc. ma prawo do naliczenia marży ustalonej jako 5% wybranych kosztów poniesionych bezpośrednio w związku ze sprzedażą, tj. kosztów obsługi płatności kartami kredytowymi, kosztów obsługi bankowej, kosztów obsługi księgowej i kosztów marketingowych.

Rozliczenie dokonywane jest miesięcznie na podstawie faktury wystawionej przez Emitenta odpowiadającej wartości dokonanej sprzedaży oraz faktur wystawianych przez LiveChat Inc. odpowiadającej wartości poniesionych kosztów powiększonych o wskazaną powyżej marżę. Wszelkie prawa własności intelektualnej, w tym znak towarowy, pozostaje własnością Emitenta.

Umowa została zawarta na czas nieoznaczony z możliwością wypowiedzenia za 14 dniowym okresem wypowiedzenia.

Umowa ogranicza odpowiedzialność Emitenta do kwoty zapłaconej na rzecz LiveChat Inc. przez okres 12 miesięcy.

Za okres 9 miesięcy zakończony 31 grudnia 2014 r. przychody ze sprzedaży LiveChat Inc. wyniosły 21.739.430,07 zł, a łączna wartość kosztów refakturowanych przez LiveChat Inc. wyniosła 1.018.956,74 zł.

[PLN]	Q1-Q3 2014 r.obr.
Przychody ze sprzedaży do LiveChat Inc	21 739 430,07
Koszty zakupionych usług od LiveChat Inc	1 018 956,74
Należności LiveChat Inc	1 321 463,85
Zobowiązania LiveChat Inc	0,00

Informacje o transakcjach zawartych z podmiotami powiązanymi na warunkach innych niż rynkowe

Nie zawarto tego rodzaju transakcji.

Zaciągnięte i wypowiedziane umowy kredytów i pożyczek

W okresie od 1 kwietnia 2014 r. do 31 grudnia 2014 r. Spółka nie posiadała umów kredytów i pożyczek.

Udzielone pożyczki

Spółka nie posiada udzielonych pożyczek.

Udzielone i otrzymane poręczenia i gwarancje

W okresie sprawozdawczym Spółka nie posiadała udzielonych lub otrzymanych poręczeń i gwarancji.

Umowy objęcia obligacji

W pierwszych 9 miesiącach 2014 roku finansowego Spółka nie posiadała umów objęcia obligacji.

Umowy o współpracy lub kooperacji

W omawianym okresie sprawozdawczym LiveChat Software S.A. nie posiadała zawartych umów o współpracy lub kooperacji.

Umowy ubezpieczenia

Grupa nie posiada umów tego rodzaju.

Opis prowadzonych postępowań sądowych i administracyjnych

W okresie sprawozdawczym Grupa nie była stroną żadnych postępowań sądowych i administracyjnych

Opis działalności Grupy Kapitałowej LiveChat Software

Perspektywy rozwoju

Perspektywy rozwoju rynku na którym działa Grupa

Sektor usług Software as a Service w którym działa spółka, rozwija się bardzo dynamicznie. Prognoza Forrester Research zakłada wzrost wartości rynku SaaS w latach 2013-20 w tempie 18,9% r/r.

Rynek oprogramowania typu live chat dla biznesu nie pokrywa się z rynkiem SaaS. Część konkurentów spółki świadczy swoje usługi, w mniej efektywnym, tradycyjnym modelu. Jednak w opinii Zarządu, model SaaS ma zdecydowanie największe perspektywy rozwoju, w związku z tym udział spółek świadczących usługi w tym modelu w całym rynku powinien rosnać. Warto zwrócić uwagę na badania firmy Lead Legder zgodnie z którymi obecnie z technologii live chat korzysta około 90 tys. firm na świecie. Tymczasem potencjał tego rynku szacuje na około 3,2 mln witryn. Zostawia to ogromny potencjał rozwoju dla całego sektora oraz LiveChat Software, którego strategicznym celem jest pozycja globalnego lidera pod względem liczby klientów.

Strategia rozwoju Grupy

Rozwój produktu

Strategia rozwoju Emitenta zakłada stałe i zrównoważone nakłady na dalszy rozwój produktu LiveChat, w szczególności na:

- rozwój funkcjonalny aplikacji;
- nowe kanały komunikacji:
 - rozwój systemu „ticketowego” polegającego na zbieraniu informacji z różnych kanałów komunikacji z klientem do jednego systemu zarządzania obsługą klienta; wszelkie wiadomości od klientów są klasyfikowane, co pozwala na ich rozpatrzenie w krótkim czasie; funkcjonalność systemu pozwoli klientom na dalszą poprawę relacji na linii klient-sprzedawca, a docelowo, zwiększenie sprzedaży;
 - systemy mobilne;
 - media społecznościowe;
 - zintegrowany komunikator;
- narzędzia dla większych firm, tzw. „data driven”.

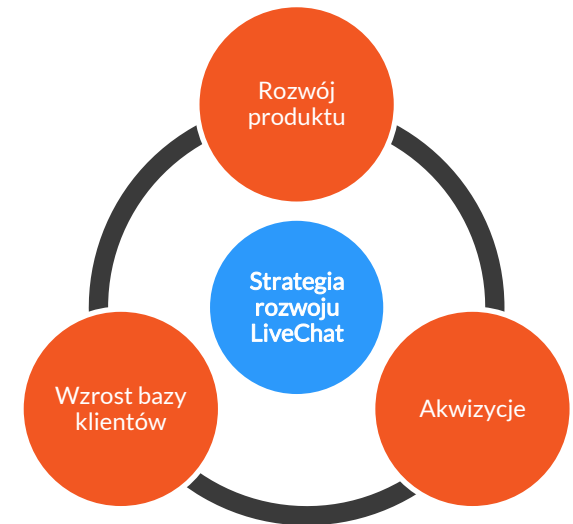
Wzrost bazy klientów

Spółka zakłada dalszy dynamiczny wzrost liczby klientów w oparciu o:

- Automatyzację działań marketingowych oraz marketing przychodzący („inbound marketing”);
- Stale umacnianie pozycji LiveChat w obszarze obsługi klienta;
- Nowy plan taryfowy dla firm „data driven”, a tym samym dotarcie do podmiotów o większej skali działalności wsparte przez dedykowanych specjalistów obsługi klienta (Key Account Managers) oraz planowane zawieranie umów Gwarancji Jakości Świadczonej Usług (SLA Service Level Agreement);
- Dalszy rozwój programu afiliacyjnego, w ramach których partnerzy (m.in. agencje interaktywne, partnerzy technologiczni, firmy typu call centers, BPOs) otrzymują prowizję w wysokości 20% płatną od wysokości opłat dokonywanych przez każdego poleconego klienta przez cały okres posiadania przez klienta wykupionej usługi.

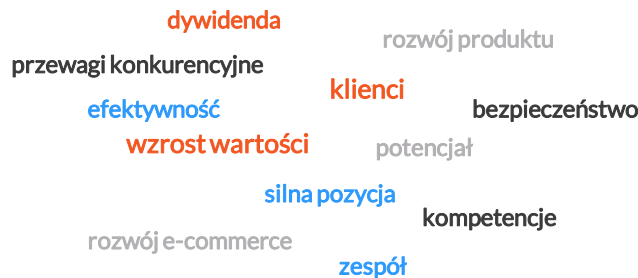
Akwizycje

W dłuższej perspektywie Emitent nie wyklucza rozwoju poprzez selektywne akwizycje podmiotów z branży obsługi klienta.



Czynniki wpływające na wynik Spółki

W dłuższej perspektywie czasu zasadniczy wpływ na wyniki Emitenta będzie miała sytuacja na globalnym rynku e-commerce oraz usług SaaS (software as a Service).



Sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej LiveChat Software

Prezentacja wyników skonsolidowanych

Rachunek zysków i strat

[PLN]	Q1-Q3 2014 r. obr.	Q1-Q3 2013 r. obr.	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	22 502 006	12 446 757	80,8%
Koszt własny sprzedaży	3 236 344	1 720 088	88,1%
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	19 265 662	10 726 669	79,6%
Koszty sprzedaży	1 687 555	860 217	96,2%
Koszty ogólnego zarządu	1 434 812	1 172 288	22,4%
Zysk (strata) ze sprzedaży	16 143 295	8 694 164	85,7%
Pozostałe przychody operacyjne	10 229	3 222	217,5%
Pozostałe koszty operacyjne	1 268	211 324	-99,4%
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	16 152 256	8 486 062	90,3%
Przychody finansowe	425 404	27 794	1430,6%
Koszty finansowe	501 542	2	25 077 000,0%
Zysk ze sprzedaży udziałów w jednostce stowarzyszonej	-	-	-
Udział w zyskach jednostek stowarzyszonych	-	-	-
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	16 076 118	8 513 854	88,8%
Podatek dochodowy	3 166 741	1 672 788	89,3%
Zysk (strata) netto z działalności kontynuowanej	12 909 377	6 841 066	88,7%
Zysk (strata) netto z działalności zaniechanej	-	-	-
Zysk (strata) netto	12 909 377	6 841 066	88,7%

Komentarz dotyczący czynników mających wpływ na wyniki finansowe

Kluczowy wpływ na wyniki finansowe Grupy LiveChat Software ma wzrost liczby klientów korzystających z jej rozwiązania. Na koniec III kwartału była ona wyższa o 45% niż przed rokiem. Przychód przypadający na jednego klienta zależy od planu taryfowego, który wybrał oraz liczby wykupionych licencji.

Dzięki modelowi biznesowemu Spółki, pozyskiwanie klientów nie wiąże się z kosztami marketingowymi. Koszty obsługi klientów nie rosną w tempie proporcjonalnym do ich liczby, lecz wolniej.

Całość przychodów Grupy, z tytułu opłat za korzystanie z produktu LiveChat, jest generowana w dolarach amerykańskich (USD). Koszty są ponoszone w USD (m.in. infrastruktura sieciowa) oraz w złotych polskich (PLN). Koszty ponoszone w polskiej walucie to głównie płace pracowników.

Sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej LiveChat Software

Prezentacja wyników skonsolidowanych

Sytuacja majątkowa – struktura aktywów i pasywów LiveChat Software S.A.

[PLN]	Q1-Q3 2014 r. obr.	Q1-Q3 2013 r. obr.	Zmiana
Aktywa trwałe	3 728 236	2 956 717	26,1%
Rzeczowe aktywa trwałe	382 705	392 943	-2,6%
Pozostałe wartości niematerialne	2 852 013	1 348 458	111,5%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	107 050	130 179	-17,8%
Pozostałe aktywa trwałe	386 468	1 086 793	-64,4%
Aktywa obrotowe	11 895 090	6 634 006	79,3%
Należności z tytułu dostaw i usług	764 328	404 791	88,8%
Pozostałe należności	1 318 738	785 111	68,0%
Pozostałe aktywa finansowe	175 360	-	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	9 626 890	5 347 396	80,0%
Rozliczenia międzyokresowe	9 773	96 708	-89,9%
Aktywa ogółem	15 623 326	9 590 723	62,9%

W strukturze aktywów dominują aktywa płynne, dzięki czemu wskaźniki płynności pozostają na bardzo wysokim poziomie. Wskaźniki zostały przedstawione w tabeli na str. 18.

Poza środkami na rachunkach bankowych, Grupa nie posiada żadnych składników inwestycji i lokat kapitałowych.

Sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej LiveChat Software

Prezentacja wyników skonsolidowanych

Sytuacja majątkowa – struktura aktywów i pasywów LiveChat Software S.A.

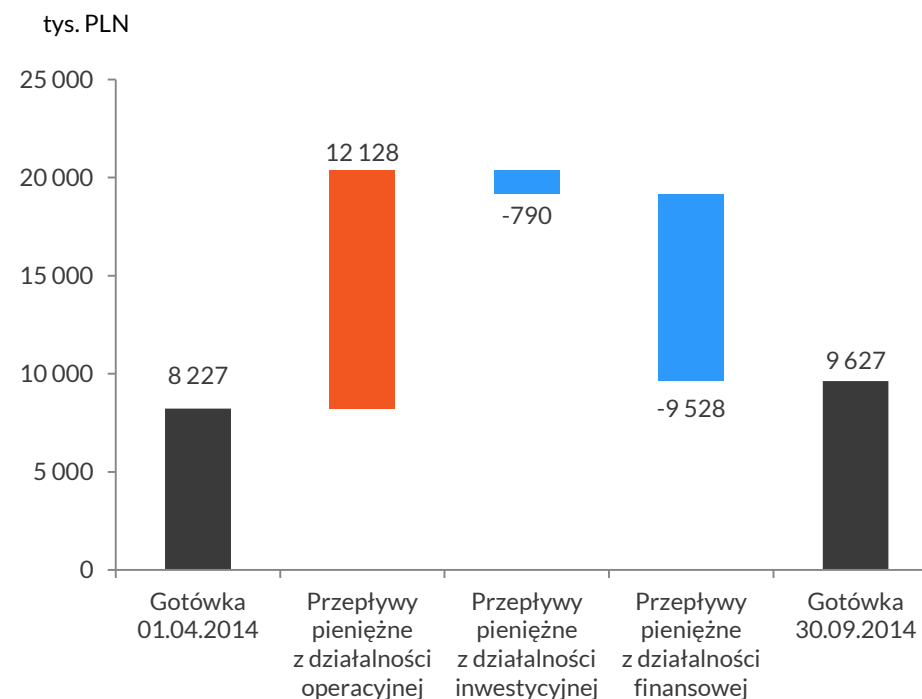
[PLN]	Q1-Q3 2014 r. obr.	Q1-Q3 2013 r. obr.	Zmiana
Kapitał (fundusz) własny	14 103 854	7 856 468	79,5%
Kapitał własny przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	14 103 854	7 856 468	79,5%
Kapitał podstawowy	515 000	515 000	-
Kapitał zapasowy z zysku zatrzymanego oraz transakcji połączenia pod wspólną kontrolą	621 016	493 132	25,9%
Różnice kursowe z przeliczenia	3 913	-148	-
Niepodzielony wynik z lat ubiegłych	54 548	7 418	635,3%
Zysk (strata) netto roku obrotowego	12 909 377	6 841 066	88,7%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	1 519 472	1 734 255	-12,4%
Zobowiązania długoterminowe	241	4 545	-94,7%
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	241	4 545	-94,7%
Zobowiązania krótkoterminowe	1 519 231	1 729 710	-12,2%
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	80 108	237 238	-66,2%
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	896 888	793 239	13,1%
Pozostałe rezerwy krótkoterminowe	-	412 406	-
Pozostałe zobowiązania	542 235	286 827	89,0%
Pasywa ogółem	15 623 326	9 590 723	62,9%

Sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej LiveChat Software

Prezentacja wyników skonsolidowanych

Sytuacja pieniężna Grupy Kapitałowej LiveChat Software

[PLN]	Q1-Q3 2014 r. obr.	Q1-Q3 2013 r. obr.	Zmiana
Zysk (strata) netto	12 909 377	6 841 066	88,7%
Korekty razem	-781 512	511 759	-252,7%
Amortyzacja	595 734	357 050	66,8%
Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych	-	-	-
Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	-	-	-
Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej	-	-	-
Zmiany w kapitale obrotowym	(1 291 344)	410 319	-414,7%
Inne korekty	-85 902	-255 610	-66,4%
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	12 127 865	7 352 825	64,9%
Wydatki na nabycie wartości niematerialnych	-1 049 849	-870 064	20,7%
Wydatki na nabycie rzeczowych aktywów trwałych	-150 405	-134 701	11,7%
Wpływy ze sprzedaży aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży	-	3 644 102	-
Otrzymane odsetki	-150 405	-134 701	11,7%
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-1 200 254	2 639 337	-145,5%
Dywidendy wypłacone	-9 527 500	-6 000 000	58,8%
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-9 527 500	-6 000 000	58,8%
Przepływy pieniężne netto razem	1 400 111	3 992 162	-64,9%
Środki pieniężne na początek okresu	8 226 779	1 355 234	507,0%
Środki pieniężne na koniec okresu	9 626 890	5 347 396	80,0%



Sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej LiveChat Software

Prezentacja wyników skonsolidowanych

Polityka dywidendy

Zgodnie z aktualną polityką dywidendy opisaną w Prospekcie Emisyjnym Spółki, Zarząd LiveChat Software S.A. będzie rekomendował Walnemu Zgromadzeniu wypłatę całości zysku za dany rok obrotowy w formie dywidendy, chyba że pojawią się okazje inwestycyjne, które zapewniłyby Spółce i akcjonariuszom wyższą stopę zwrotu niż wypłata dywidendy.

Podstawowe wskaźniki

W okresie pierwszych trzech kwartałów 2014 roku finansowym podstawowe czynniki finansowe Grupy kształtowały się następująco: Rentowność sprzedaży brutto wyniosła 71,4%, rentowność EBITDA 74,4%, rentowność na działalności operacyjnej (EBIT) 71,8% a rentowność netto 57,4%.

W tym okresie rentowność kapitałów własnych (ROE) wyniosła 91,5% a rentowność aktywów (ROA) 82,6%.

W ocenie Zarządu uzyskane rentowności są bardzo wysokie i w kolejnych okresach pozostaną na zbliżonym, wysokim poziomie.

	Q1-Q3 2014 r. obr.	Q1-Q3 2013 r. obr.
Rentowność sprzedaży brutto	71,4%	68,4%
Rentowność EBITDA	74,4%	71,0%
Rentowność operacyjna	71,8%	68,2%
Rentowność netto	57,4%	55,0%
Rentowność kapitałów własnych	91,5%	87,1%
Rentowność aktywów	82,6%	71,3%
Wskaźnik płynności bieżącej	7,83	3,84
Wskaźnik płynności szybkiej	7,83	3,84
Wskaźnik płynności gotówkowej	6,34	3,09

* Definicje wskaźników zamieszczone zostały na str. 24.

Opis istotnych pozycji pozabilansowych

Grupa nie posiada istotnych pozycji pozabilansowych

Opis wykorzystania przez Emitenta wpływów z emisji

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem Spółka nie przeprowadziła emisji akcji.

Sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej LiveChat Software

Przyszła sytuacja finansowa

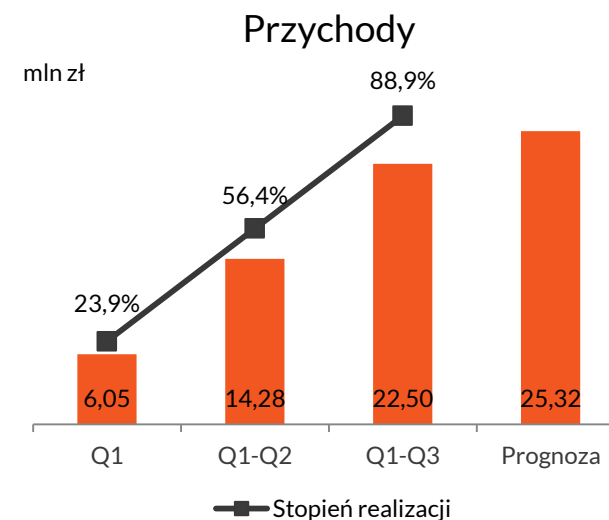
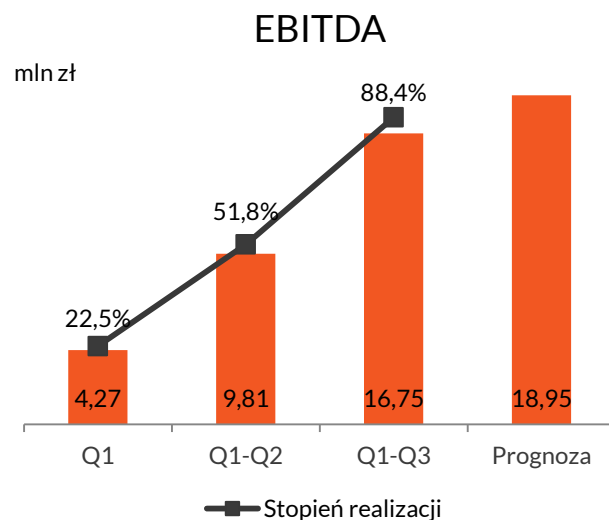
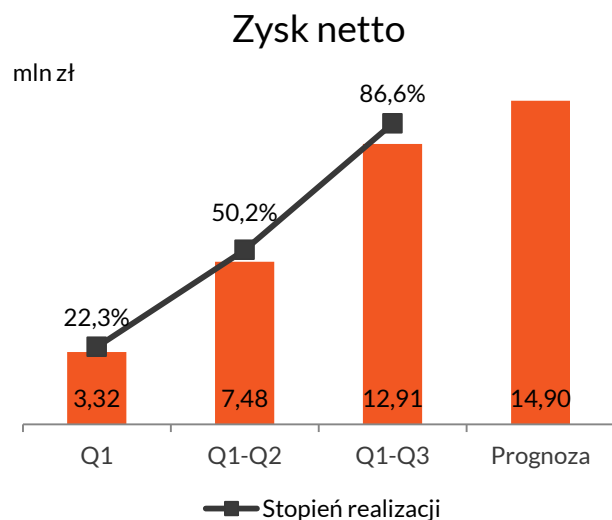
Prognoza finansowa Grupy na 2013 i 2014 rok obrotowy

W Prospekcie Emisyjnym opublikowanym w dniu 19 marca 2014 r. Spółka przedstawiła prognozę finansową na lata finansowe 2013 (zakończony 31 marca 2014 r.) oraz 2014 (kończący się 31 marca 2015 r.).

Zarząd, biorąc pod uwagę wyniki za trzy pierwsze kwartały bieżącego roku finansowego, podtrzymuje prognozę finansową, która zakłada osiągnięcie następujących wyników:

- 14,90 mln zł skonsolidowanego zysku netto,
- 18,95 mln zł EBITDA
- 25,32 mln zł przychodów.

	Prognoza	Wynik Q1-Q3 2014 r. obr.	Stopień realizacji
Zysk netto	14,90	12,91	86,6%
EBITDA	18,95	16,75	88,4%
Przychody	25,32	22,50	88,9%



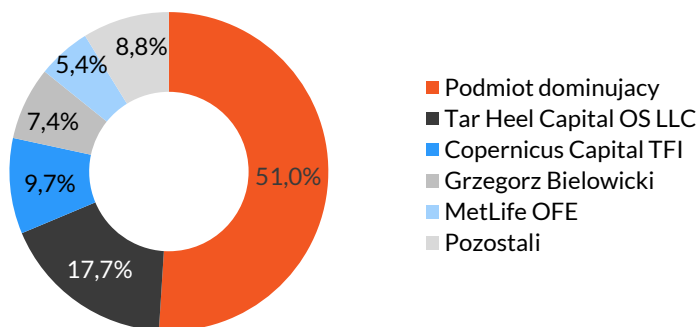
Informacje o akcjach i akcjonariacie

Struktura kapitału zakładowego

Na dzień sporządzenia raportu na kapitał zakładowy Emitenta składało się 25.750.000 (dwadzieścia pięć milionów siedemset pięćdziesiąt tysięcy) wyemitowanych i w pełni opłaconych akcji zwykłych na okaziciela w tym: 25.000.000 (dwadzieścia pięć milionów) akcji serii A i 750.000 (siedemset pięćdziesiąt tysięcy) akcji serii B. Wartość nominalna każdej akcji Emitenta wynosi 0,02 (dwa grosze) zł.

Struktura akcjonariatu

Stan na 28 stycznia 2015 r.



Akcjonariusze zawarli dwa porozumienia co do wspólnego głosowania:

Porozumienie Akcjonariuszy Podmiot Dominujący, które tworzą: Mariusz Ciepły, Urszula Jarzębowska, Jakub Sitarz, Maciej Jarzębowski, Szymon Klimczak, Krzysztof Górski.

Potencjalne zmiany w strukturze akcjonariatu, umowy typu lock-up

Niektórzy akcjonariusze Emitenta zawarli umowę o ograniczeniu zarządzania akcjami. Umowa ta została szczegółowo opisana w Dodatkowej notce objaśniającej nr 7a Sprawozdania Finansowego LiveChat Software S.A.

Akcjonariusz	Stan na 31 grudnia 2014 r.		Stan na 28 stycznia 2014 r.		
	Liczba akcji/ głosów na WZ	Udział w kapitale zakładowym/ głosach na WZ	Liczba akcji/ głosów na WZ	Udział w kapitale zakładowym/ głosach na WZ	
Podmiot dominujący	Mariusz Ciepły	4 469 450	17,36%	4 469 450	17,36%
	Maciej Jarzębowski	3 260 700	12,66%	3 260 700	12,66%
	Jakub Sitarz	3 274 375	12,72%	3 274 375	12,72%
	Urszula Jarzębowska	1 210 250	4,70%	1 210 250	4,70%
	Szymon Klimczak	515 000	2,00%	515 000	2,00%
	Krzysztof Górski	403 000	1,57%	403 000	1,57%
Razem	13 132 775	51,00%	13 132 775	51,00%	
Tar Heel Capital OS LLC	4 552 600	17,68%	4 552 600	17,68%	
Grzegorz Bielowicki	2 936 405	11,40%	1 906 405	7,40%	
Copernicus Capital TFI	-	-	2 497 720	9,70%	
MetLife OFE	1 392 904	5,41%	1 392 904	5,41%	
Pozostali	3 735 316	14,51%	2 267 596	8,81%	

Zmiany w strukturze akcjonariatu

Od 1 kwietnia 2014 r. do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania wystąpiły następujące zmiany strukturze własności znacznych pakietów akcji:

Porozumienie akcjonariuszy II zwiększyło stan posiadanych akcji o 231 944 akcje, do 8 986 669 akcji, stanowiących 34,9% udziału w kapitale zakładowym i głosach na WZ Spółki.

MetLife OFE przekroczyło próg 5% udziału w głosach na WZ Spółki, na dzień 10 września 2014 r. fundusz posiadał 1.392.904 akcje, stanowiące 5,41% w udziały w kapitale zakładowym i głosach na WZ Spółki.

W dniu 24 listopada 2014 r. porozumienie zawarte w dniu 11 grudnia 2013 r. przez THC, Inner Investment, TF oraz THC OS LLC (Porozumienie II) zostało rozwiązane.

Copernicus Capital TFI przekroczył próg 5% głosów w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta.

Capital Copernicus TFI, w wyniku transakcji zawartych przez zarządzane przez niego fundusze (FULCRUM FIZ, FALCON FIZ, oraz NAPOLEON FIZ) w dniu 13 stycznia 2015 r., przekroczył próg 5 proc. na WZ Spółki i osiągnął zaangażowanie na poziomie 2.497.720 akcji i głosów stanowiących 9,70% kapitału spółki i dających prawo do 9,70% głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta.

Pan Grzegorz Bielowicki poinformował, że w wyniku transakcji zawartej 13 stycznia 2015 r. jego udział w kapitale i głosach na WZ Spółki obniżył się do 1.906.405 akcji i głosów Spółki reprezentujących 7,40% kapitału zakładowego i stanowiących 7,4% ogólnej liczby głosów Spółki. Przed transakcją pan Grzegorz Bielowicki posiadał akcje uprawniające do 11,4% głosów na WZ i stanowiące analogiczny udział w kapitale spółki.

Władze Grupy Kapitałowej

Skład osobowy Zarządu Spółki

Na dzień sporządzania sprawozdania Zarząd LiveChat Software S.A. był dwuosobowy a w jego skład wchodził:

Imię i nazwisko	Funkcja
Mariusz Ciepły	Prezes Zarządu
Urszula Jarzębowska	Członek Zarządu

W pierwszych 9 miesiącach 2014 roku finansowego Zarząd pracował w takim samym składzie w którym nie zaszły żadne zmiany.

Mariusz Ciepły jest jednym z założycieli i głównych akcjonariuszy spółki LiveChat Software. Funkcję Prezesa Zarządu pełni od 2010 r. Posiada wykształcenie wyższe (z tytułem magistra inżyniera informatyki), ukończył informatykę (specjalizacja: inżynieria systemów informatycznych) na Wydziale Elektroniki Politechniki Wrocławskiej we Wrocławiu. Jest też członkiem rad nadzorczych spółek

Venture Incubator S.A., Time Solutions sp. z o.o. oraz Wakepark S.A.

Urszula Jarzębowska od 2010 r. pełni funkcję Członka Zarządu LiveChat Software S.A. Ze spółką jest związana od 2002 r. Posiada wykształcenie wyższe magisterskie, ukończyła Uniwersytet Ekonomiczny im. Oskara Langego we Wrocławiu na Wydziale Gospodarki Narodowej, gdzie pracę magisterską obroniła w Katedrze Rachunkowości i Controlingu Przedsiębiorstw. W trakcie pracy zawodowej ukończyła także studia podyplomowe na kierunku Controling w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu oraz na kierunku Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (MSR/MSSF) na Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie. Doświadczenie zbierała m.in. w firmach Bankier.pl oraz Internet Works.

Wysokość wynagrodzeń

Wynagrodzenie osób wchodzących w skład Zarządu LiveChat Software S.A. pobierane w okresie od 1 kwietnia 2014 r. do 31 grudnia 2014 r.:

Nazwisko i imię	Funkcja	Wynagrodzenie
Mariusz Ciepły	Prezes Zarządu	162 000
Urszula Jarzębowska	Członek Zarządu	108 000
RAZEM	-	270 000



Władze Grupy Kapitałowej

Skład osobowy Rady Nadzorczej

Na dzień sporządzenia sprawozdania skład Rady Nadzorczej LiveChat Software S.A. wyglądał następująco:

Imię i nazwisko	Funkcja
Maciej Jarzębowski	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Andrzej Różycki	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
Grzegorz Jan Bielowiecki	Członek Rady Nadzorczej
Jakub Sitarz	Członek Rady Nadzorczej
Piotr Sulima	Członek Rady Nadzorczej

Maciej Jarzębowski posiada wykształcenie średnie (technik zbiorowego żywienia). Ukończył Technikum Gastronomiczne we Wrocławiu. W latach 1999 - 2001 pełnił funkcję Prezesa Zarządu w spółce Bankier.pl, w okresie 2001-2006 był Prezesem Zarządu spółki Internet Works. Do 2010 r. pełnił funkcję Prezesa Zarządu w LiveChat Software S.A.

Andrzej Różycki ukończył Szkołę Główną Handlową w Warszawie na kierunku Finanse i Rachunkowość. Od 2007 r. jest partnerem w Funduszu Private Equity Tar Heel Capital, gdzie odpowiada za poszukiwanie i ewaluację nowych projektów inwestycyjnych. Jednocześnie prowadzi firmę Innovation Consulting Andrzej Różycki, świadcząca usługi doradcze. Przed dołączeniem do funduszu odpowiedzialny był za relacje inwestorskie spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu i nadzorze spółek z różnych branż gospodarki.

Grzegorz J. Bielowiecki posiada wykształcenie wyższe magisterskie (kierunek Zarządzanie), ukończył Wydział Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego oraz The Booth School of Business University of Chicago. W latach 1995-1996 związany był z Kosciuszko Inc. z siedzibą w Bowling Green, Ohio w Stanach Zjednoczonych, gdzie pracował na stanowisku konsultanta funduszy przy inwestycjach w Europie Wschodniej. W latach 1998 - 2004 pełnił funkcję prezesa zarządu w VOS Logistics Polska. Od roku 2004 r. pełnił funkcję partnera zarządzającego w Funduszu Private Equity Tar Heel Capital.

Jakub Sitarz posiada wykształcenie wyższe magisterskie. Ukończył Informatykę na Wydziale Elektroniki Politechniki Wrocławskiej we Wrocławiu. Pełni funkcję kluczowego programisty w zespole programistów LiveChat Software.

Piotr Sulima posiada wieloletnie doświadczenie sprzedażowe usług B2B zdobyte w kraju i za granicą oraz doświadczenie w consultingu i outsourcingu usług informatycznych. Pełnił funkcję Dyrektora Rozwoju polskiego oddziału międzynarodowej firmy doradczej, a obecnie jest właścicielem firmy consultingowej. Jest absolwentem Uniwersytetu Warszawskiego oraz Szkoły Głównej Handlowej, gdzie jest doktorantem w Kolegium Gospodarki Światowej. Posiada dyplom Master of Business Administration (University of Illinois). Posiada uprawnienia nadane przez Ministra Skarbu do zasiadania w radach nadzorczych spółek Skarbu Państwa.

Akcje w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

Poniższa tabelka przedstawia liczbę akcji będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących na dzień przekazania sprawozdania.

Osoba	Stan na 21 listopada 2014 r.*	Stan na 28 stycznia 2015 r..
Mariusz Ciepły Prezes Zarządu	4 469 450	4 469 450
Urszula Jarzębowska Członek Zarządu	1 210 250	1 210 250
Maciej Jarzębowski Przewodniczący Rady Nadzorczej	3 260 700	3 260 700
Andrzej Różycki Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	981 965**	951 965**
Jakub Sitarz Członek Rady Nadzorczej	3 274 375	3 274 375
Grzegorz Bielowiecki Członek Rady Nadzorczej	2 936 349**	2 936 405**

* Przekazanie raportu za H1 2014/15

** Bezpośrednio lub poprzez podmioty kontrolowane

Oświadczenie Zarządu

Wrocław, 28 stycznia 2015 r.

Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego grupy kapitałowej LiveChat Software za okres 9 miesięcy zakończony w dniu 31 grudnia 2014 r.

Zarząd LiveChat Software S.A. oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, skonsolidowane sprawozdanie finansowe grupy kapitałowej LiveChat Software za okres 9 miesięcy zakończony w dniu 30 września 2014 roku i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości.

Zarząd oświadcza także, iż zaprezentowane dane odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy oraz jej wynik finansowy. Sprawozdanie z działalności Grupy zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.



Prezes Zarządu Mariusz Ciepty



Członek Zarządu Urszula Jarzębowska

Wrocław, 28 stycznia 20145r.

Niniejsze śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe LiveChat Software S.A., obejmujące okres 9 miesięcy zakończony w dniu 31 grudnia 2014 r., zostało zatwierdzone do publikacji przez Zarząd w dniu 28 stycznia 2015 roku.



Prezes Zarządu Mariusz Ciepty



Członek Zarządu Urszula Jarzębowska

Słowniczek pojęć

Wskaźniki finansowe oraz pojęcia i skróty branżowe

Wskaźnik		Wyszczególnienie
EBITDA	=	Zysk (strata) operacyjny + amortyzacja
Rentowność operacyjna	=	$\frac{\text{Zysk (strata) operacyjny}}{\text{Przychody ze sprzedaży netto}}$
Rentowność EBITDA	=	$\frac{\text{EBITDA}}{\text{Przychody ze sprzedaży netto}}$
Rentowność netto	=	$\frac{\text{Zysk (strata) netto okresu sprawozdawczego}}{\text{Przychody ze sprzedaży netto}}$
Rentowność kapitału własnego (ROE)	=	$\frac{\text{Zysk (strata) netto okresu sprawozdawczego}}{\text{Kapitał własny}}$
Rentowność aktywów (ROA)	=	$\frac{\text{Zysk (strata) netto okresu sprawozdawczego}}{\text{Aktywa całkowite}}$
Wskaźnik płynności bieżącej	=	$\frac{\text{Aktywa obrotowe}}{\text{Zobowiązania krótkoterminowe}}$
Wskaźnik płynności szybkiej	=	$\frac{\text{Aktywa obrotowe} - \text{Zapasy}}{\text{Zobowiązania krótkoterminowe}}$
Wskaźnik płynności gotówkowej	=	$\frac{\text{Środki pieniężne i ich ekwiwalenty}}{\text{Zobowiązanie krótkoterminowe}}$

Indeks zagadnień

Podsumowanie operacyjne
Wybrane dane finansowe
Komentarz Prezesa
Najważniejsze wydarzenia w Q1-Q3 2014 r. obr.
Opis organizacji Grupy Kapitałowej
LiveChat Software S.A. jako podmiot dominujący Grupy Kapitałowej LiveChat Software
Opis działalności Grupy Kapitałowej
Opis działalności prowadzonej przez Grupę
Opis sytuacji na rynku usług SaaS oraz w segmencie oprogramowania typu „live chat”.
Informacje o zawartych umowach
Perspektywy rozwoju

Sytuacja finansowa LiveChat Software S.A.
Prezentacja wyników skonsolidowanych
Polityka dywidendy
Podstawowe wskaźniki
Przyszła sytuacja finansowa
Informacje o akcjach i akcjonariacie
Władze LiveChat Software
Zarząd
Rada Nadzorcza
Oświadczenie Zarządu
Słowniczek pojęć

The logo features the text "LiveChat" centered within a white speech bubble. The bubble has a dark grey outline and a tail pointing downwards and to the left. The background is a solid orange color. The word "Live" is in a bold, black, sans-serif font, and "Chat" is in a bold, orange, sans-serif font.

LiveChat