



Sprawozdanie Zarządu z działalności
Grupy Kapitałowej LiveChat Software
za okres 6 miesięcy zakończony 30 września 2017 r.

Wrocław, 28 listopada 2017 r.

Sprawozdanie Zarządu z działalności GK LiveChat Software

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

Komentarz Zarządu

Grupa LiveChat Software zakończyła I półrocze 2017 roku obrotowego notując 43,6 mln zł przychodów, co oznacza wzrost o 26,2% względem I półrocza 2016 roku obrotowego. Wynik EBITDA wzrósł o 29,8% r/r do 31,3 mln zł, a skonsolidowany zysk netto wyniósł 23,1 mln zł i był o 4,3 mln zł wyższy niż przed rokiem.

To kolejny okres dynamicznego wzrostu, który jest podtrzymywany praktycznie od 2010 roku, kiedy spółka rozpoczęła działalność w modelu SaaS i po raz pierwszy wypracowała pozytywny wynik EBITDA.

Dzięki swojemu modelowi biznesowemu LiveChat Software potrafi również wypracowywać bardzo wysokie marże. W I połowie aktualnego roku obrotowego marża na sprzedaży wyniosła 84,2%, marża EBITDA 71,9%, marża operacyjna 69,3% a marża netto 53,0%. Spółka po raz kolejny udowodniła, że potrafi bardzo szybko rozwijać się, a równocześnie utrzymywać dyscyplinę kosztową i bardzo „lekki” skalowalny model biznesowy.

Na bardzo stabilnych poziomach utrzymują się takie wskaźniki jak churn (wskaźnik odejść), czy ARPU (średni przychód na abonenta). Dlatego kluczowym czynnikiem, który ma wpływ na wyniki finansowe LiveChat Software jest liczba klientów rozwiązania „LiveChat”. Spółka na początku każdego miesiąca podaje aktualną liczbę klientów (nie obejmujących użytkowników, którzy testują „LiveChat” w ramach bezpłatnego okresu próbnego). Dane są podstawowymi dla inwestorów informacjami, które pozwalają im na wiarygodną ocenę tempa rozwoju LiveChat Software.

Ze względu na szybko rosnącą bazę roczne dynamiki przyrostu klientów mogą spadać. Natomiast zgodnie z trendami w segmencie SaaS LiveChat Software skupia się na komunikowaniu i wyznaczaniu celu w zakresie bezwzględnej liczby netto nowych klientów. Strategicznym celem długoterminowym wyznaczonym przez Zarząd jest miesięczny wzrost netto na poziomie tysiąca klientów. Taki wynik może być osiągnięty dzięki rozwijaniu rozwiązania „LiveChat” a także nowych rozwiązań chat.io i BotEngine, a także innych działań prowadzonych w spółce i nie ogłoszonych jeszcze projektów. Ogółem LiveChat Software prowadzi ponad 20 projektów różnego rodzaju i różnej skali, które mają docelowo zwiększyć potencjał Spółki w zakresie pozyskiwania klientów. Natomiast obecnie Spółka nie podaje do publicznej wiadomości czasowych ram w których ma zamiar osiągnąć cele w zakresie tempa pozyskiwania klientów.

17 lipca 2017 r. Walne Zgromadzenie podjęło decyzję dotyczącą podziału zysku za rok obrotowy zakończony 31 marca 2017 r. Na dywidendę przeznaczono 36,31 mln zł, co oznaczało wypłatę na rekordowym poziomie 1,41 zł na akcję. Na koniec opisywanego okresu spółka dysponowała środkami pieniężnymi w kwocie 18,5 mln zł, czyli o 5,9 mln zł więcej niż rok wcześniej. Zarząd nie widzi obecnie przesłanek do zmiany obowiązującej polityki dywidendowej, która przewiduje przeznaczanie na dywidendę całego zysku, pod warunkiem, że nie pojawiają się projekty inwestycyjne, które zapewniłyby im wyższą stopę zwrotu.

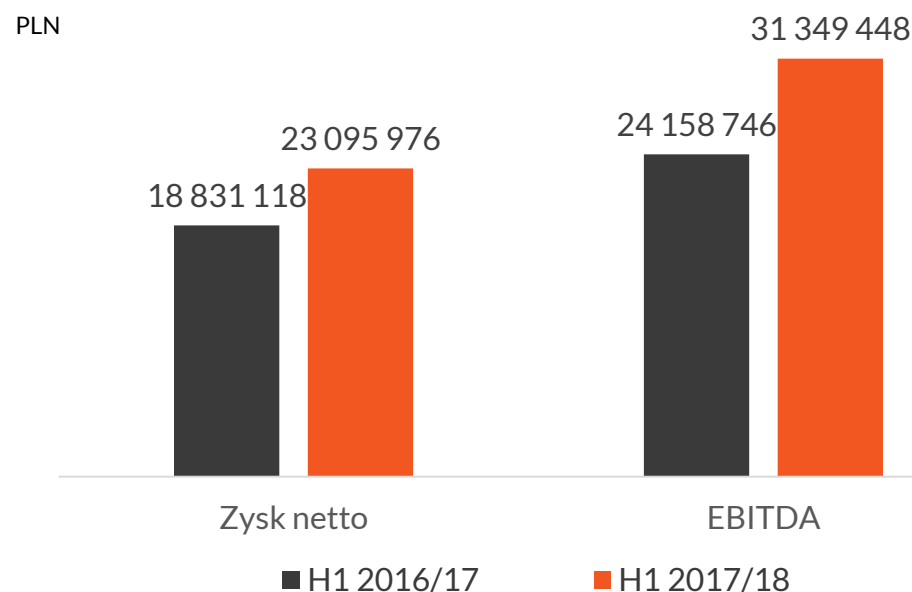
Podsumowanie operacyjne

Wybrane skonsolidowane dane finansowe

[PLN]	H1 2017/18	H1 2016/17	Zmiana
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	43 613 845	34 547 883	26,2%
EBITDA	31 349 448	24 158 746	29,8%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	30 208 859	23 406 534	29,1%
Zysk (strata) brutto	28 679 302	23 505 634	22,0%
Zysk (strata) netto	23 095 976	18 831 118	22,6%
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	22 413 698	18 908 867	18,5%
z działalności inwestycyjnej	-2 338 210	-1 659 380	40,9%
z działalności finansowej	-36 307 500	-27 810 000	30,6%
Liczba akcji	25 750 000	25 750 000	-
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą	0,90	0,73	23,3%

[PLN]	Q2 2017/18	Q2 2016/17	Zmiana
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	22 028 898	17 965 712	22,6%
EBITDA	15 544 793	12 563 383	23,7%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	14 953 836	12 166 118	22,9%
Zysk (strata) brutto	14 911 382	12 186 033	22,4%
Zysk (strata) netto	12 022 400	9 741 924	23,4%
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	11 777 591	9 282 533	26,9%
z działalności inwestycyjnej	-1 154 608	-725 847	59,1%
z działalności finansowej	-36 307 500	-27 810 000	30,6%

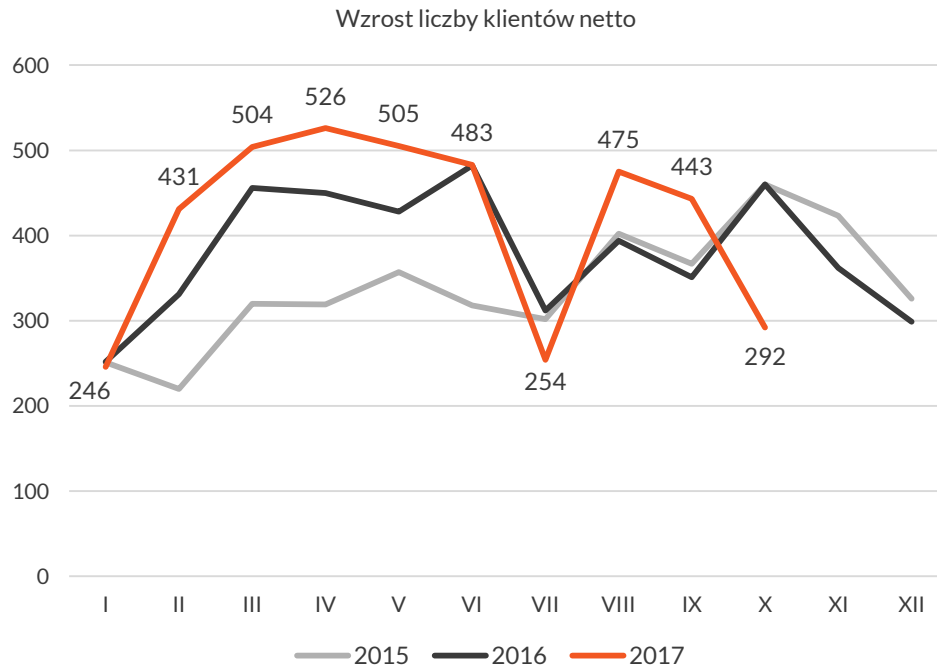
[PLN]	30 września 2017 r.	30 września 2016 r.	Zmiana
Aktywa razem	34 206 950	23 534 714	45,3%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	2 809 752	2 940 952	-4,5%
Zobowiązania długoterminowe	0	492	-100,0%
Zobowiązania krótkoterminowe	2 809 752	2 940 460	-4,4%
Kapitał własny	31 397 199	20 593 762	52,5%
Kapitał zakładowy	515 000	515 000	-
Liczba akcji	25 750 000	25 750 000	-
Wartość księgową na jedną akcję	1,22	0,80	52,5%



Podsumowanie operacyjne

Najważniejsze wydarzenia

W każdym miesiącu I połowy roku obrotowego Spółka notowała dynamiczne wzrosty liczby klientów wykorzystujących rozwiązanie „LiveChat”. Dane dotyczące liczby przyłączeń klientów i ich dynamiki obrazują poniższy wykres i tabela.



Roczne dynamiki wzrostu notują spadki w związku z szybko rosnącą bazą porównawczą. Przy szybko rosnącej liczbie klientów Spółka z sukcesem utrzymuje wskaźnik churn na bardzo stabilnym poziomie 3% (przy bardzo niewielkich oscylacjach w poszczególnych miesiącach). Wskaźnik odejść jest znacząco niższy w przypadku większych klientów (firmy korzystające z droższych planów abonamentowych i wykupujące większą liczbę licencji). Tego rodzaju klienci stanowią mniejszość w ujęciu liczbowym, ale generują większą część przychodów spółki.

Analizując miesięczne dane dot. przepływów klientów należy zwrócić uwagę, że takie miesiące jak: luty, marzec, kwiecień, maj, czerwiec, sierpień i wrzesień były najlepszymi miesiącami pod względem pozyskiwania klientów netto w historii LiveChat Software (najlepszy luty, najlepszy marzec itd.). Wyniki poszczególnych miesięcy należy analizować w porównaniu do danych sprzed roku, ponieważ podlegają one sezonowości i są związane z aktywnością w sektorze e-commerce.

Stosunkowo słaby wynik (w stosunku do analogicznych miesięcy poprzednich lat) wynik za październik wynika z mniejszego przyrostu liczby klientów wyłącznie w kilku pierwszych dniach miesiąca.

Spółka podkreśla, że wszystkie prezentowane liczby, podobnie jak dane podawane w odpowiednich raportach bieżących dot. liczby klientów, dotyczą tylko i wyłącznie klientów „LiveChat” z wyłączeniem użytkowników BotEngine i Chat.io.

W dniu 17 lipca odbyło się Zwyczajne Walne Zgromadzenie, które m.in. podjęło decyzję o podziale zysku za poprzedni rok finansowy. Zgodnie z Uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia jednostkowy zysk netto LiveChat Software S.A., który w roku finansowym zakończonym 31 marca 2017 r., wyniósł który wyniósł 42.724.723,86 zł:

- Wypłata dywidendy – 36.307.500,00 zł
- Kapitał zapasowy – 6.417.223,86 zł

Zgodnie z tą decyzją wartość dywidendy na jedną akcję wyniosła 1,41 zł.

Datę Dnia Dywidendy wyznaczono na 24 lipca 2017 r. a Dzień Wypłaty na 7 sierpnia 2017 r.

Decyzja Walnego Zgromadzenia była zgodna z propozycją Zarządu, która została pozytywnie zaopiniowana przez Radę Nadzorczą. Rekomendacja takiego podziału zysku wynikała ze zmiany Kodeksu Spółek Handlowych, która zakłada, że w przypadku posiadania przez Spółkę aktywów z tytułu rozpoznania prac rozwojowych nie można dokonać podziału zysku w tej wysokości chyba, że Spółka posiada nadwyżkę kapitałów rezerwowych i zapasowych, dostępnych do podziału w co najmniej tej wysokości.

Emitent podtrzymuje Politykę Dywidendową, która zakłada przeznaczanie na Dywidendę całego zysku pod warunkiem, że nie pojawią się inwestycje, które zapewnią Akcjonariuszom osiągnięcie wyższej stopy zwrotu.

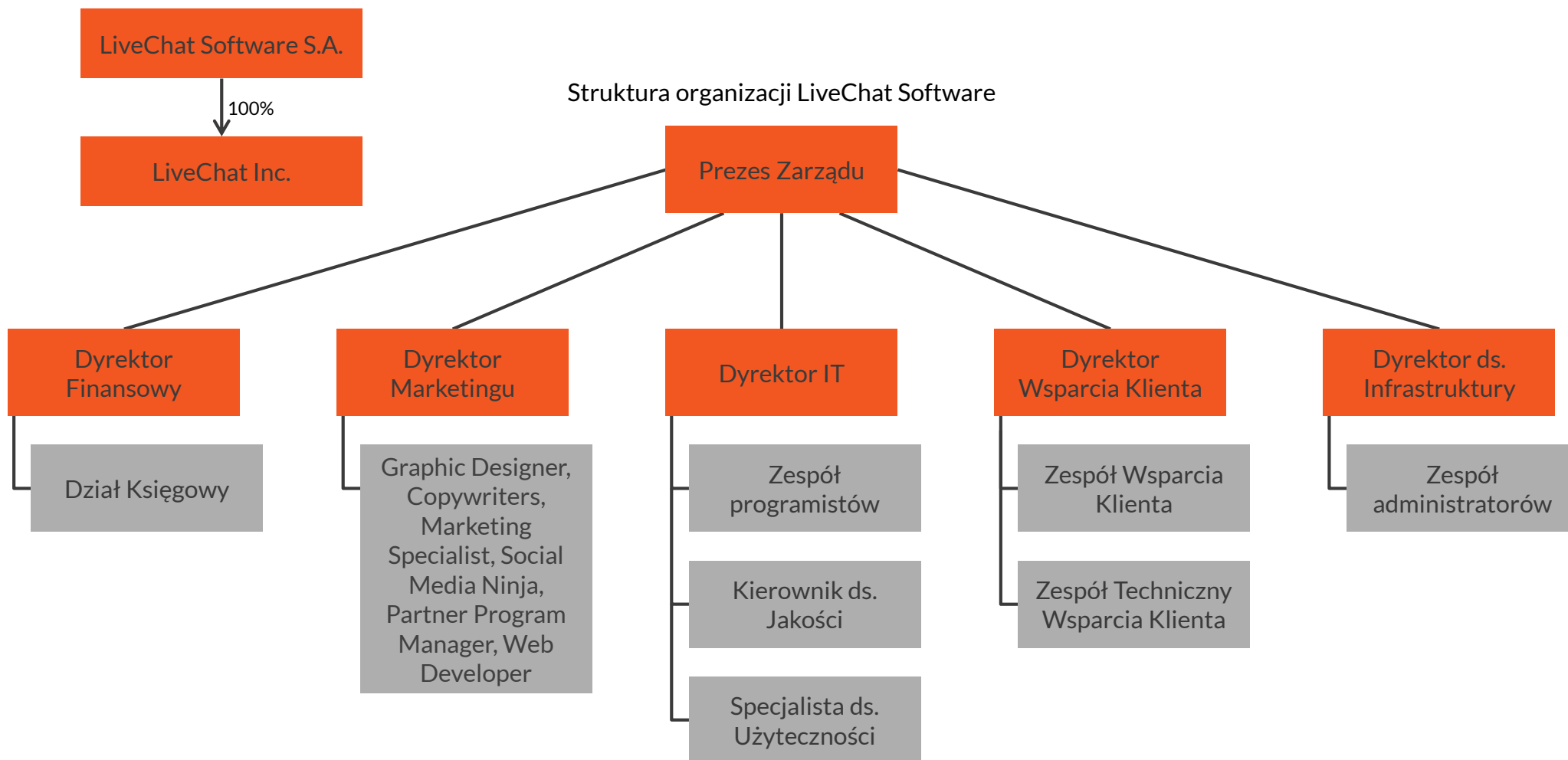
Opis organizacji Grupy Kapitałowej LiveChat Software

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, oferuje również rozwiązanie chat.io oraz BotEngine (platforma do tworzenia chatbotów, która znajduje się w fazie bezpłatnej, otwartej Bety) - 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 Grupy obejmuje udoskonalanie 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 działania mające na celu dotarcie do podmiotów o większej skali działalności - dalszy rozwój produktu, wprowadzanie nowych funkcjonalności oraz poziomów cenowych. Progresywny cennik umożliwia Spółce otrzymywanie wyższych przychodów od klientów, którzy wykorzystują większą liczbę funkcjonalności produktu LiveChat.

LiveChat Software prowadzi również szereg innych projektów, których wspólnym mianownikiem jest potencjał do zwiększenia tempa pozyskiwania klientów dla „LiveChat”, a także chat.io i BotEngine.

Rozwiązania spółki są dedykowane dla klientów biznesowych z wszystkich branż. Obecnie największą grupę stanowią spółki z sektora IT. Inne duże grupy branżowe wśród klientów spółki to m.in.: sprzedaż detaliczna, edukacja, marketing, gry i hazard, motoryzacja, rozrywka, usługi finansowe, ochrona zdrowia i turystyka.

BotEngine

W I kwartale LiveChat Software rozpoczął otwarte beta testy platformy BotEngine, który w zamierzeniu ma umożliwić partnerom spółki tworzenie własnych czat botów. Komerccjalizacja tego projektu jest zakładana na początku przyszłego roku.

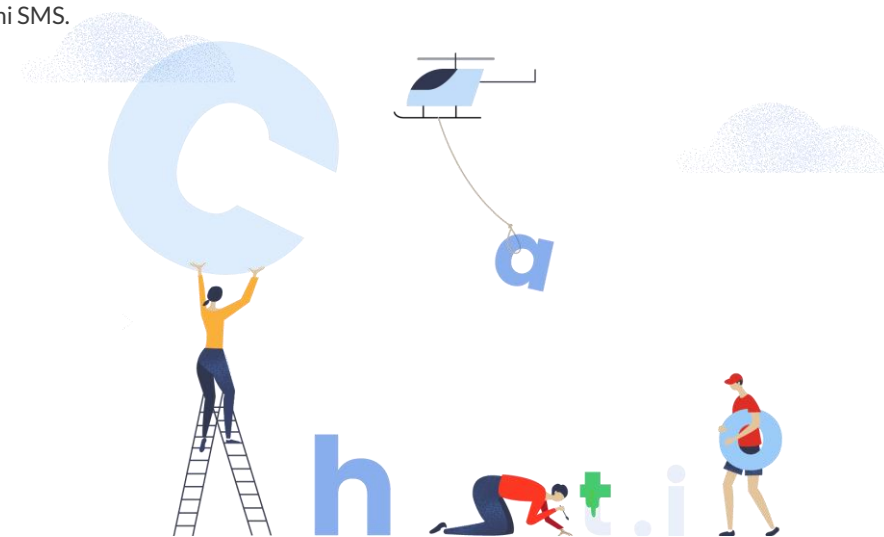
BotEngine jest zintegrowany zarówno z rozwiązaniem „LiveChat”, ale też z innymi rozwiązaniami jak np. Facebook Messenger. W związku z tym może stanowić zarówno funkcję wspierającą „LiveChat”, jak również być traktowany i sprzedawany jako osobny produkt.

Chat.io

Chat.io to nowoczesne rozwiązanie typu „live chat” będące efektem prac prowadzonych w LiveChat Software. Od „LiveChat” różni je m.in. brak stanu „końca rozmowy”. Wszystkie interakcje są otwarte, analogicznie np. do sms-owej wymiany informacji. Taka konstrukcja umożliwia m.in. bardziej naturalną integrację tego rozwiązania z różnymi platformami.

Chat.io to projekt pozostający we wczesnej fazie i nie jest aktywnie promowany. Jest jednak oferowany na zasadach komercyjnych i posiada płacących klientów. Ze względu na etap tego projektu i aktualnie bardzo niski udział przychodów generowanych przez Chat.io w całości przychodów, Spółka nie podaje aktualnie liczby klientów tego rozwiązania.

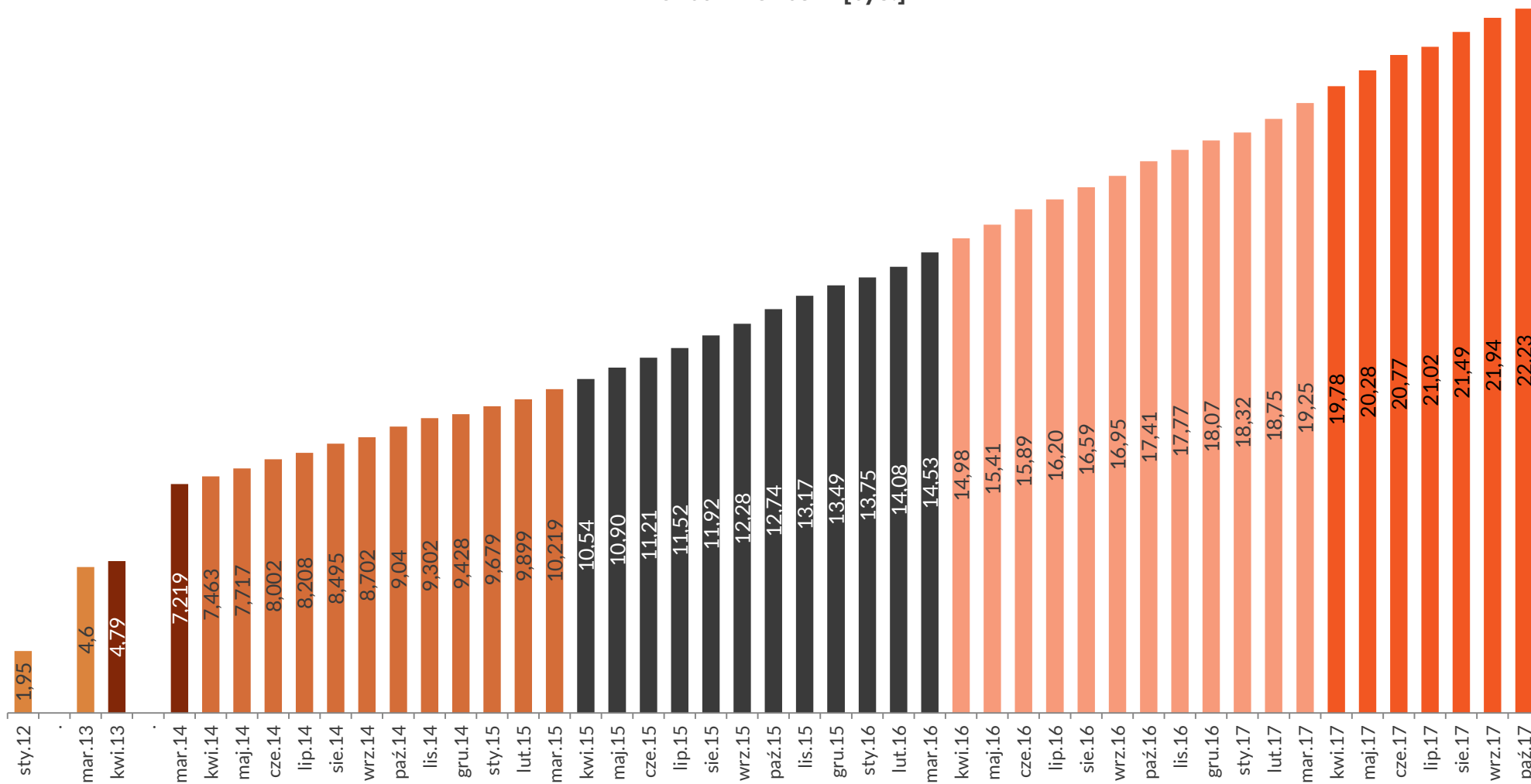
Chat.io jest rozwiązaniem zintegrowanym z Facebookiem, a spółka planuje oddać użytkownikom do dyspozycji również kolejne integracje, w tym z Twitterem, e-mailem i wiadomościami SMS.



Opis działalności Grupy Kapitałowej LiveChat Software

Opis działalności prowadzonej przez Grupę

Liczba klientów [tys.]



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.

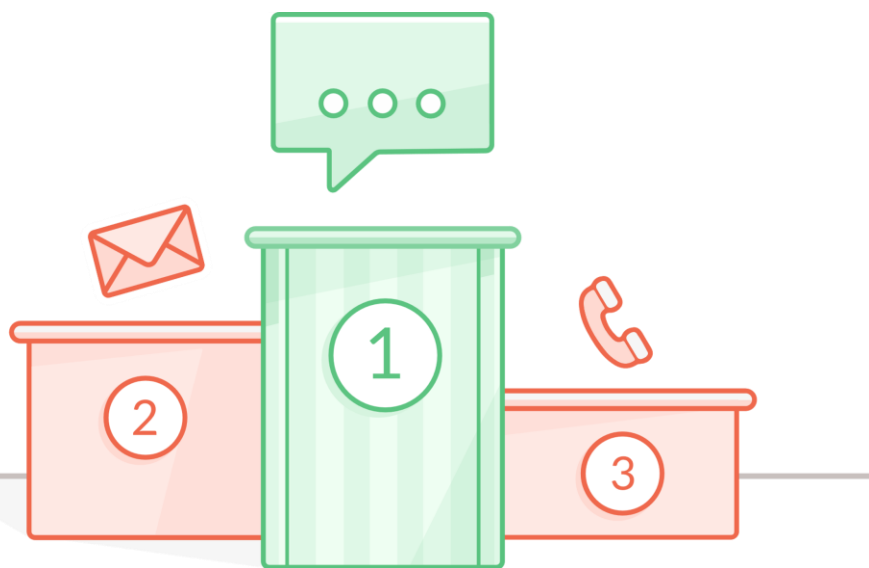
Sprzedaż oprogramowania w formie SaaS niesie za sobą znaczące korzyści zarówno po stronie klienta, jak i dostawcy. Najczęściej podkreślane korzyści dla klienta to:

- 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. Wartościowo, największy udział w globalnym rynku SaaS przypada na rynki Ameryki Północnej, a w szczególności Stany Zjednoczone, które stanowią ok. 60% 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”.

Zgodnie z dostępnymi danymi (m.in. Technavio, Datanyze) i szacunkami własnymi Spółki aktualna wartość rynku rozwiązań „live chat” może aktualnie przekraczać 700 mln USD. Szacunki te są jednak bardzo przybliżone, ponieważ tylko część graczy rynkowych podaje swoje wyniki finansowe do informacji publicznej.

Duża część dostawców oferuje swoje rozwiązania w modelu freemium. W ocenie Zarządu LiveChat Software monetyzacja klientów, którzy rozpoczęli korzystać z usług darmowych jest procesem bardzo trudnym i nieefektywnym. Rozwiązanie „LiveChat” wyróżnia m.in. liczba dostępnych opcji, możliwości i integracji. Kluczowa jest też jakość obsługi klienta, która znacznie przewyższa możliwość większości innych dostawców. Z tych powodów rozwiązania dostępne darmowo nie są traktowane jako bezpośrednia konkurencja, ponieważ „LiveChat” jest adresowany do bardziej wymagających klientów o bardziej zaawansowanych potrzebach, zarówno jeśli chodzi o dostępne funkcje usługi, jak również o szybkość i efektywność wsparcia ze strony obsługi klienta.

Czołówka globalnych dostawców rozwiązań live chat jest stosunkowo stabilna. Oprócz LiveChat Software należą do nich takie notowane na giełdach spółki jak: LivePerson Inc., Zendesk Inc. oraz Atlassian Corp.

LivePerson Inc. specjalizuje się w rozwiązaniach live chat dla dużych klientów korporacyjnych. Spółka deklaruje, że obsługuje ponad 18.000 klientów. Zarówno Zendesk, jak i Atlassian oferują szereg rozwiązań z zakresu CRM. Zendesk wprowadził do swojej oferty rozwiązanie obecnie znane jako „Zendesk Chat” dzięki przejęciu firmy Zopim w 2014 r.

Tabela – Porównanie liczby klientów Zendesk Chat i LiveChat
(źródło: LiveChat Software, Zendesk)

	30.09.2016*	31.12.2016*	31.03.2017*	30.06.2017*	30.09.2017*
Zendesk Chat (płatne)	40.000	41.300	44.000	45.300	46.600
Wzrost kwartał do kwartału	-	+1.300	+2.700	+1.300	+1.300
LiveChat (płatne)	16.949	18.070	19.251	20.765	21.937
Wzrost kwartał do kwartału	-	+1.121	+1.181	+1.514	+1.172

*Dzień później w przypadku LiveChat

Inne najważniejsze rozwiązania live chat dostępne na rynku to Olark, JivoChat, Tawk.to

Opis działalności Grupy Kapitałowej LiveChat Software

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

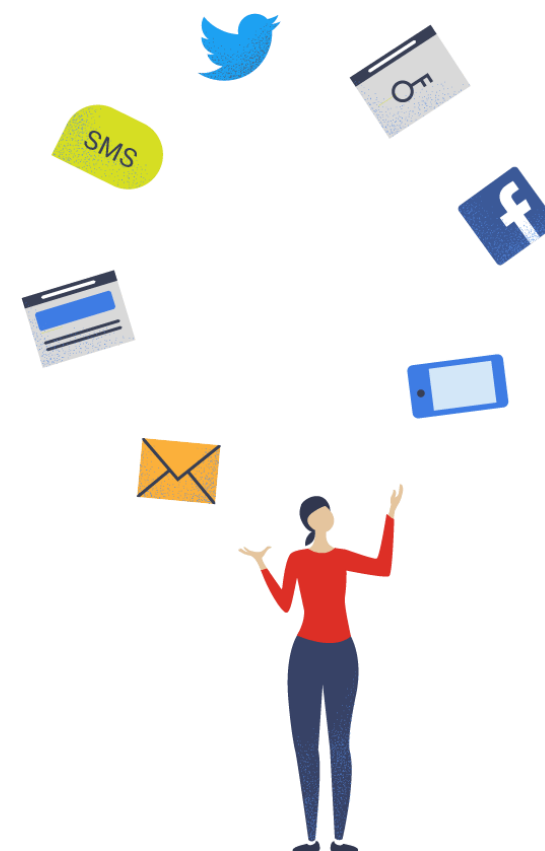
LiveChat Software ocenia, że potencjał rynku rozwiązań live chat jest nadal bardzo wysoki, co wiąże się m.in. z potencjałem rynku e-commerce. Zgodnie z prognozami firmy badawczej eMarketer w 2017 r. sprzedaż detaliczna w internecie osiągnie wartość 2,29 bln USD, co będzie stanowiło do 10,1% całej globalnej sprzedaży detalicznej. Do 2021 r. wartości te mają wzrosnąć do 4,48 bln USD i 16% całej sprzedaży detalicznej. Duży napływ klientów na rynek sprawia, że obecni gracze są bardziej skoncentrowani na ich pozyskiwaniu, a nie rywalizacji o klientów już wykorzystujących rozwiązania konkurencyjne.

Dodatkowo pozycjonowanie „LiveChat” w kategorii premium i budowanie pozycji rynkowej nie na cenie, lecz takich cechach jak różnorodność funkcji i integracji, jakość obsługi klienta a także niezawodność i bezpieczeństwo danych, uodparnia spółkę na konkurencję popularnych rozwiązań darmowych.

W kwietniu 2016 roku serwis branżowych Techcrunch podał, że Facebook pracuje z deweloperami rozwiązań typu live chat nad budową „wtyczki” (plug-in) na strony internetowe dla rozwiązania Facebook Messenger. LiveChat Software znajdował się wśród zespołów, które współpracowały z Facebookiem. Dzięki temu rozwiązania LiveChat, BotEngine i chat.io są zintegrowane z Facebook Messenger.

Zarząd LiveChat Software jest świadomy obaw polskich inwestorów związanych z ruchem Facebooka. Choć nie są jeszcze znane informacje dotyczące pełni modelu biznesowego, Spółka ocenia że jest to pozytywne wydarzenie, które może mieć korzystny wpływ na sytuację rynkową spółki. Wprowadzenie tego rozwiązania przez Facebook oznacza rozpropagowanie komunikacji z klientem przez live chat i szybszy wzrost całego rynku. Rozwiązanie Facebooka, najprawdopodobniej oferowane w modelu darmowym lub freemium, nie będzie stanowiło praktycznie bezpośredniej konkurencji dla LiveChat. Jako wyspecjalizowany w zakresie komunikacji i chatbotów podmiot LiveChat Software wyróżnia się ekspertyzą w zakresie funkcjonalnym i analitycznym. LiveChat Software nadal stawia na specjalizację naszych narzędzi w obsłudze klientów i sprzedaży online, zarówno jeśli chodzi o obszar komunikacji, jak też chatbotów.

Dzięki integracjom LiveChat, BotEngine i chat.io, Facebook może stanowić dla nich nowy, bardzo interesujący kanał dystrybucji.



chat.io

BotEngine

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 płatność 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 hakierskie, 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 odpowiedzialne 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 przypadki 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 (przyczym 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 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).

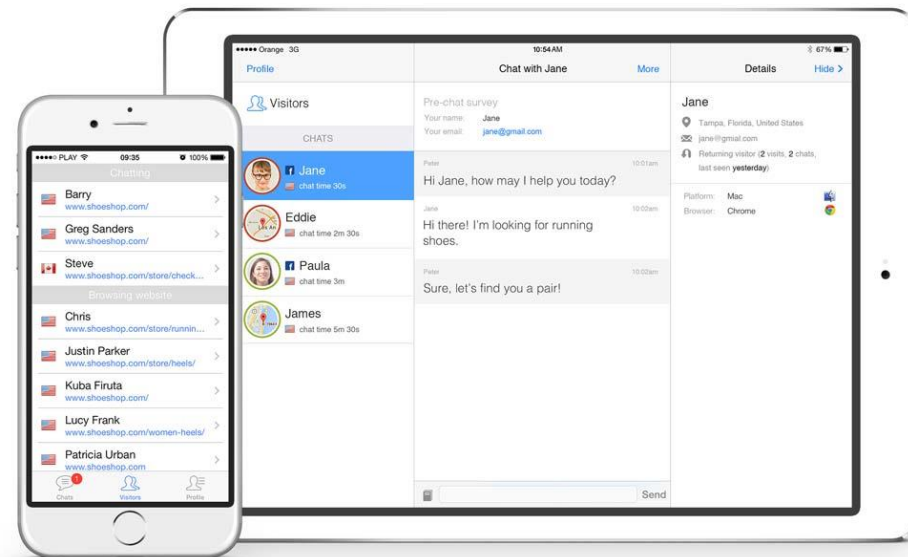
Cennik za usługi określony jest w stosownej tabeli cen.

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 6 miesięcy zakończony 30 września 2017 r. przychody ze sprzedaży LiveChat Inc. wyniosły 42.573.786 zł, a łączna wartość kosztów refakturowanych przez LiveChat Inc. wyniosła 7.699.360 zł. Wartość opisanej powyżej marży należnej spółce LiveChat Inc. wyniosła 114.691,03 zł. W I połowie 2016 r. obr. wartości te wyniosły odpowiednio: 34.141.242,14 zł, 6.437.713,09 zł oraz 88.752,73 zł.

[PLN]	H1 2017/18	H1 2016/17
Przychody ze sprzedaży do LiveChat Inc	42 573 786	34 141 242,14
Koszty zakupionych usług od LiveChat Inc	7 699 360	6 437 713,09

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 2017 r. do 30 września 2017 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 2017 roku finansowym 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

Ubezpieczenie Chubb Tech Pro - OC Działalności Zawodowej zawarta z Ubezpieczalnią Chubb European Group Sp. z o.o. Oddział Polska na kwotę 1 mln zł (Polska) i 250 tys USD (USA) oraz Ubezpieczenie Szkód Powstałych w następstwie roszczeń z tytułu Odpowiedzialności Członków Organów Spółki Kapitałowej na kwotę 10 mln zł zawartą z Colonnade Insurance SA.

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. 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 rosnąć. Zostawia to ogromny potencjał rozwoju dla całego sektora.

Potencjalne wejście na rynek rozwiązań live chat Facebooka, choć nieprzesądzone (spółka ta prowadzi jedynie rozwiązania pilotażowe) może teoretycznie rozpropagować tę metodę komunikacji, a w konsekwencji do szybszego wzrostu rynku.

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

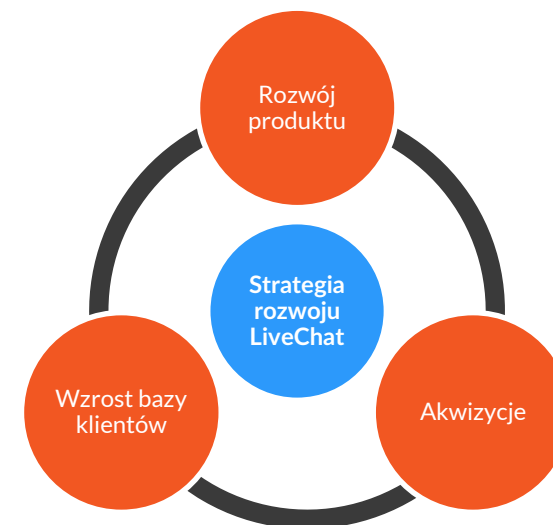
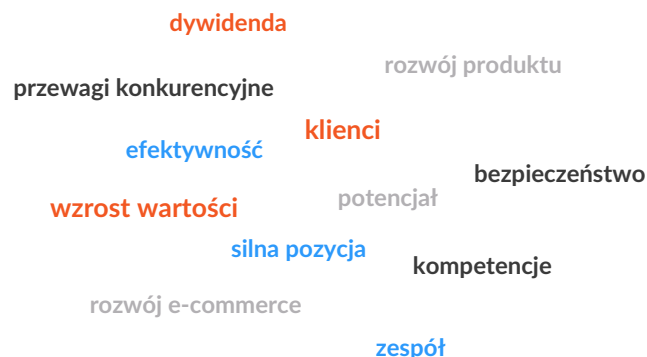
Spółka zakłada dalszy dynamiczny wzrost liczby klientów w oparciu o:

- 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 Usługi (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.

Spółka rozwija również nowe produkty, w tym BotEngine oraz chat.io.

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]	H1 2017/18	H1 2016/17	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	43 613 845	34 547 883	26,2%
Koszt własny sprzedaży	6 880 319	5 807 666	18,5%
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	36 733 526	28 740 217	27,8%
Koszty sprzedaży	3 556 008	3 284 606	8,3%
Koszty ogólnego zarządu	2 971 436	2 055 085	44,6%
Zysk (strata) ze sprzedaży	30 206 082	23 400 526	29,1%
Pozostałe przychody operacyjne	6 000	6 008	-0,1%
Pozostałe koszty operacyjne	3 223	0	-
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	30 208 859	23 406 534	29,1%
Przychody finansowe	59 939	101 431	-40,9%
Koszty finansowe	1 589 495	2 331	68 089,4%
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	28 679 302	23 505 634	22,0%
Podatek dochodowy	5 583 326	4 674 516	19,4%
Zysk (strata) netto	23 095 976	18 831 118	22,6%

Komentarz dotyczący czynników mających wpływ na wyniki finansowe

Podstawowy wpływ na wyniki Grupy ma liczba klientów i tempo ich wzrostu.

W I półroczu 2017 r. obr. liczba klientów wzrosła o 2.686, co oznacza wzrost o 14% względem początku roku. Na koniec I półrocza liczba klientów wynosiła 21.937, wobec 16.949 rok wcześniej (wzrost o 29% r/r).

Istotny wpływ na wynik ma również kurs dolara amerykańskiego. Spółka generuje przychody praktycznie całkowicie w USD.

Pomimo wzrostu skali działalności Spółka utrzymuje wysoką dyscyplinę w zakresie kontroli kosztów. W I półroczu 2017 r. obr. koszt własny sprzedaży oraz koszty sprzedaży rosły wyraźnie wolniej niż dynamika przychodów. Równocześnie koszty ogólnego zarządu wyniosły 3,0 mln zł wobec 2,1 mln zł przed rokiem.

Zmiana polityki rachunkowości

W okresie sprawozdawczym nie zmieniano dobrowolnie stosowanych standardów ani interpretacji, za wyjątkiem ujednoczenia sposobu prezentacji różnic kursowych z wyceny walutowego konta bankowego. Różnice kursowe powstałe w wyniku bilansowej wyceny walutowego konta bankowego od bieżącego sprawozdania finansowego prezentowane będą jako koszt finansowy, a nie, jak dotychczas, jako element kosztu wytworzenia sprzedanych produktów. Zmiana prezentacji nie będzie miała wpływu na wynik netto Spółki.

W wyniku zmiany koszty finansowe zwiększone zostały o kwotę 1.356 tys. zł, a koszt wytworzenia sprzedanych produktów został odpowiednio pomniejszony. W poprzednim okresie kwoty te były nieistotne.

Sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej LiveChat Software

Prezentacja wyników skonsolidowanych

Sytuacja majątkowa – struktura aktywów i pasywów

[PLN]	30 września 2017 r.	30 września 2016 r.	Zmiana
Aktywa trwałe	9 245 136	6 947 109	33,1%
Wartości niematerialne i prawne	7 048 980	4 778 735	47,5%
Rzeczowe aktywa trwałe	655 312	574 240	14,1%
Należności długoterminowe	10 090	40 090	-74,8%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	293 7644	249 320	1 078,3%
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1 206 990	1 304 724	-7,5%
Aktywa obrotowe	24 961 814	16 587 605	50,5%
Zapasy	0	0	
Należności z tytułu dostaw i usług	811 387	500 002	62,3%
Pozostałe należności	5 220 196	3 389 703	54,0%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	18 517 552	12 653 421	46,3%
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	412 679	44 479	827,8%
Aktywa ogółem	34 206 950	23 534 714	45,3%

W strukturze aktywów dominują aktywa płynne. Wskaźniki płynności pozostają na bardzo wysokim poziomie i zostały przedstawione w tabeli na str. 19.

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

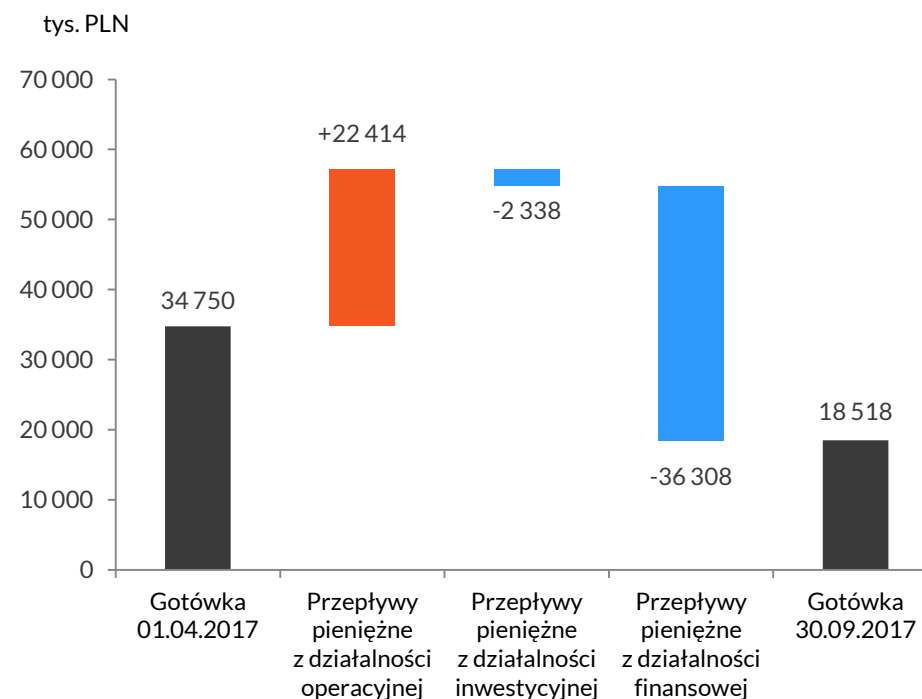
[PLN]	30 września 2017 r.	30 września 2016 r.	Zmiana
Kapitał (fundusz) własny	31 397 199	20 593 762	52,5%
Kapitał podstawowy	515 000	515 000	0,0%
Kapitał zapasowy z zysku zatrzymanego oraz transakcji połączenia pod wspólną kontrolą	7 311 156	893 933	717,9%
Różnice kursowe z przeliczenia	-32 447	-782	4 049,2%
Niepodzielony wynik z lat ubiegłych	50 513	354 493	-85,8%
Zysk (strata) netto roku obrotowego	23 095 976	18 831 118	22,6%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	2 809 752	2 940 952	-4,5%
Długoterminowe	0	492	-100,0%
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	0	492	-100,0%
Krótkoterminowe	2 809 752	2 940 460	-4,4%
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	2 785 112	1 046 267	166,2%
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	19 567	597 008	-96,7%
Pozostałe zobowiązania	5 072	1 297 185	-99,6%
Pasywa ogółem	34 206 950	23 534 714	45,3%

Sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej LiveChat Software

Prezentacja wyników skonsolidowanych

Sytuacja pieniężna

[PLN]	H1 2016/17	H1 2016/17	Zmiana
Zysk (strata) brutto	28 679 302	23 505 634	22,0%
Korekty razem, w tym m.in.:	-6 265 604	-4 596 767	36,3%
Amortyzacja	1 140 589	752 212	51,6%
Podatek dochodowy zapłacony	-6 212 000	-4 674 516	32,9%
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	22 413 698	18 908 867	18,5%
Otrzymane odsetki	0	99 100	-100,0%
Wydatki na nabycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	-2 338 210	-1 758 480	33,0%
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-2 338 210	-1 659 380	40,9%
Dywidendy wypłacone	-36 307 500	-27 810 000	30,6%
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-36 307 500	-27 810 000	30,6%
Przepływy pieniężne netto razem	-16 232 012	-10 560 513	53,7%
Środki pieniężne na początek okresu	34 749 564	23 213 934	49,7%
Środki pieniężne na koniec okresu	18 517 552	12 653 421	46,3%



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.

Opis istotnych pozycji pozabilansowych

Grupa nie posiada istotnych pozycji pozabilansowych

Prognoza finansowa Grupy

Zarząd spółki nie opublikował prognoz finansowych na rok obrotowy 2017/18.

Opis wykorzystania przez Emitenta wpływów z emisji

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem Spółka nie przeprowadziła emisji akcji.

Podstawowe wskaźniki*

W I połowie 2017 roku finansowym podstawowe czynniki finansowe Grupy kształtowały się następująco:

Rentowność sprzedaży brutto wyniosła 84,2%, rentowność EBITDA 71,9%, rentowność na działalności operacyjnej (EBIT) 69,3% a rentowność netto 53,0%.

W tym okresie rentowność kapitałów własnych (ROE) wyniosła 150,3% a rentowność aktywów (ROA) 137,9%.

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

	H1 2017/18	H1 2016/17
Rentowność sprzedaży brutto	84,2%	83,2%
Rentowność EBITDA	71,9%	69,9%
Rentowność operacyjna	69,3%	67,8%
Rentowność netto	53,0%	54,5%
Rentowność kapitałów własnych	150,3%	166,0%
Rentowność aktywów	137,9%	145,3%
Wskaźnik płynności bieżącej	8,9	5,6
Wskaźnik płynności szybkiej	8,9	5,6
Wskaźnik płynności gotówkowej	6,6	4,3

* Definicje wskaźników zamieszczone zostały na str. 28

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.

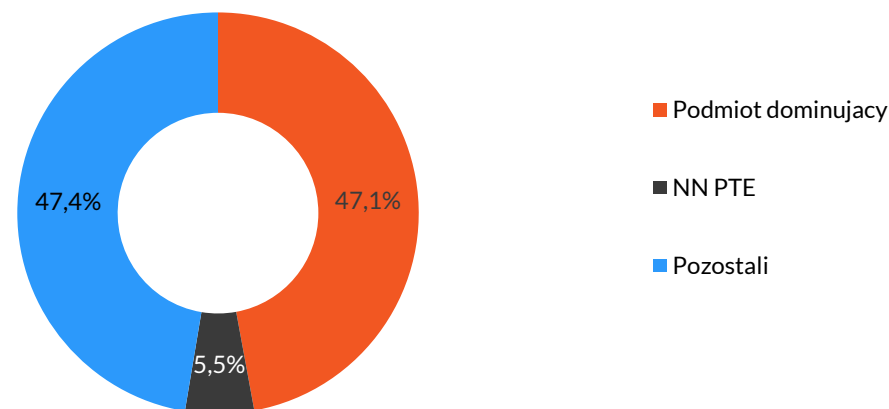
Struktura akcjonariatu

Akcjonariusz	Liczba głosów na WZ	Udział w głosach na WZ
Nationale-Nederlanden Powszechnie Towarzystwo Emerytalne	1 425 000	5,53%
Porozumienie akcjonariuszy – Podmiot dominujący, w tym powyżej 5 proc:	12 129 282	47,10%
Mariusz Ciepy	4 010 000	15,57%
Maciej Jarzębowski	3 010 000	11,69%
Jakub Sitarz	3 010 000	11,69%
Pozostali	12 195 718	47,36%
RAZEM	25 750 000	100,00%

Niektórzy Akcjonariusze zawarli porozumienie co do wspólnego głosowania:

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

Stan na 30 września 2017 r. i 28 listopada 2017 r.



Informacje o akcjach i akcjonariacie

Zmiany w strukturze akcjonariatu

W trakcie I półrocza doszło do poniższych zmian w akcjonariacie Spółki.

W dniu 12 września 2017 r. Spółka otrzymała zawiadomienie od Copernicus Capital Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. informację o rozpoczęciu procedury ABB (procedura przyspieszonej księgi popytu) przez instytucje działające na rzecz funduszu NAPOLEON Fundusz Inwestycyjny Zamknięty osoby bliskiej względem pana Andrzeja Różyckiego pełniącego wtedy funkcję Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej Spółki oraz innego akcjonariusza Spółki.

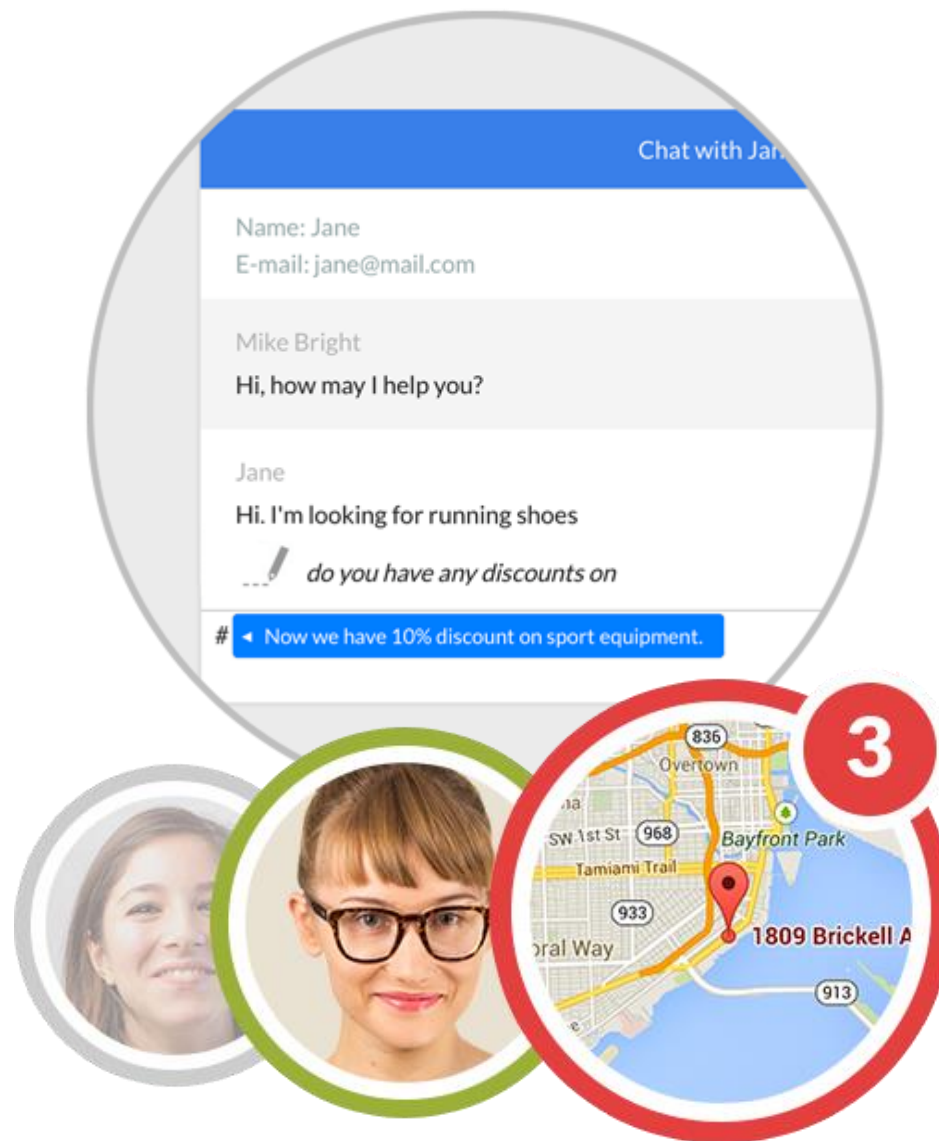
Zgodnie z zawiadomieniami otrzymanymi przez spółkę, w efekcie tych transakcji łączny stan posiadania zarządzanych przez Copernicus TFI spadł poniżej 5% Głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

Przed transakcją FULCRUM Fundusz Inwestycyjny Zamknięty posiadał 1.368.193 akcji reprezentujących 5,31% kapitału spółki, FALCON Fundusz Inwestycyjny Zamknięty posiadał 311.521 akcji reprezentujących 1,21% akcji spółki, Napoleon Fundusz Inwestycyjny Zamknięty posiadał 540.367 akcji reprezentujących 2,10% kapitału spółki, Fundusz Inwestycyjny Otwarty Subfundusz Akcji posiadał 196 akcji reprezentujących 0,0008% kapitału spółki, Copernicus Absolute Return Fundusz Inwestycyjny Zamknięty nie posiadał akcji spółki.

Po przeprowadzeniu transakcji FULCRUM Fundusz Inwestycyjny Zamknięty posiada 2.000 akcji reprezentujących 0,01% kapitału spółki, Napoleon Fundusz Inwestycyjny Zamknięty nie posiada akcji Spółki, Copernicus Absolute Return Fundusz Inwestycyjny Zamknięty posiada 3.000 akcji spółki reprezentujących 0,01% kapitału spółki.

Łącznie, po przeprowadzeniu transakcji, fundusze zarządzane przez Copernicus TFI i wymienione w notyfikacji, posiadają łącznie 316.717 akcji reprezentujących 1,2308% kapitału spółki i uprawniających do analogicznej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu.

Równocześnie LiveChat Software otrzymał informacje od członków Porozumienia Dominującego (kontrolującego) zgodnie z którym jego członkowie: Mariusz Ciepły (prezes zarządu), Maciej Jarzębowski (przewodniczący rady nadzorczej), Jakub Sitarz (członek rady nadzorczej), w ramach wspomnianej procedury ABB, dokonali zakupu akcji Emitenta. Zgodnie z przekazanymi informacjami każdy ze wspomnianych członków Porozumienia nabył po 10.000 akcji Emitenta w cenie 45 zł za sztukę.



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 trakcie I półrocza 2017 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 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 2017 r. do 30 września 2017 r.:

Nazwisko i imię	Funkcja	Wynagrodzenie
Mariusz Ciepły	Prezes Zarządu	108 000
Urszula Jarzębowska	Członek Zarządu	72 000
RAZEM	-	180 000



Władze Grupy Kapitałowej

Skład osobowy Rady Nadzorczej

Na dzień 30 września 2017 r. skład Rady Nadzorczej LiveChat Software S.A. wyglądał następująco:

Imię i nazwisko	Funkcja
Maciej Jarzębowski	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Andrzej Różycki	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
Marcin Mańdziak	Członek Rady Nadzorczej
Jakub Sitarz	Członek Rady Nadzorczej
Marta Ciepła	Członek Rady Nadzorczej

W dniu 15 listopada 2017 r. do Spółki wpłynęła informacja od Pana Andrzeja Różyckiego o rezygnacji z członkostwa w Radzie Nadzorczej. W efekcie Rada Nadzorcza działa w składzie czteroosobowym. Na dzień 19 grudnia Zarząd zwołał Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie, którego celem jest uzupełnienie składu Rady Nadzorczej.

Na dzień 28 listopada 2017 r. skład Rady Nadzorczej LiveChat Software S.A. wyglądał następująco:

Imię i nazwisko	Funkcja
Maciej Jarzębowski	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Marcin Mańdziak	Członek Rady Nadzorczej
Jakub Sitarz	Członek Rady Nadzorczej
Marta Ciepła	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, świadczącą 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.

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

Marta Ciepła jest absolwentką Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu oraz studiów podyplomowych z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi. Od ponad dziesięciu lat związana rynkiem IT w zakresie rekrutacji i selekcji kadry IT. HR manager odpowiedzialny za doradztwo w zakresie budowania zespołów poszczególnych działów spółki.

Marcin Mańdziak posiada wykształcenie wyższe magisterskie. Jest absolwentem Prawa na Wydziale Prawa Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego. Od 10 lat związany z rynkiem kapitałowym. Był współtwórcą oraz długoletnim wiceprezesem zarządu M.W. Trade S.A., która jako pierwsza przeniosła notowania z rynku Newconnect na rynek główny GPW. Od 2013 roku prezes i główny akcjonariusz EFM S.A. Jednocześnie prowadzi firmę Arandela Marcin Mandziak, świadczącą usługi doradcze. Członek Rady Nadzorczej Venture Incubator SA..

Akcje w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

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

Imię i nazwisko	Funkcja	Liczba akcji
Mariusz Ciepły	Prezes Zarządu	4 010 000
Urszula Jarzębowska	Członek Zarządu	1 210 250
Maciej Jarzębowski	Przewodniczący Rady Nadzorczej	3 010 000
Jakub Sitarz	Członek Rady Nadzorczej	3 010 000

Pozostałe informacje

Firma audytorska

Do przeprowadzenia przeglądu sprawozdań finansowych Spółki została wybrana spółka HLB M2 Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością AUDIT PIE Sp. k z siedzibą w Warszawie, ul. Rakowiecka 41/27, firma audytorska numer 4123.

Opis prowadzonych postępowań sądowych i administracyjnych

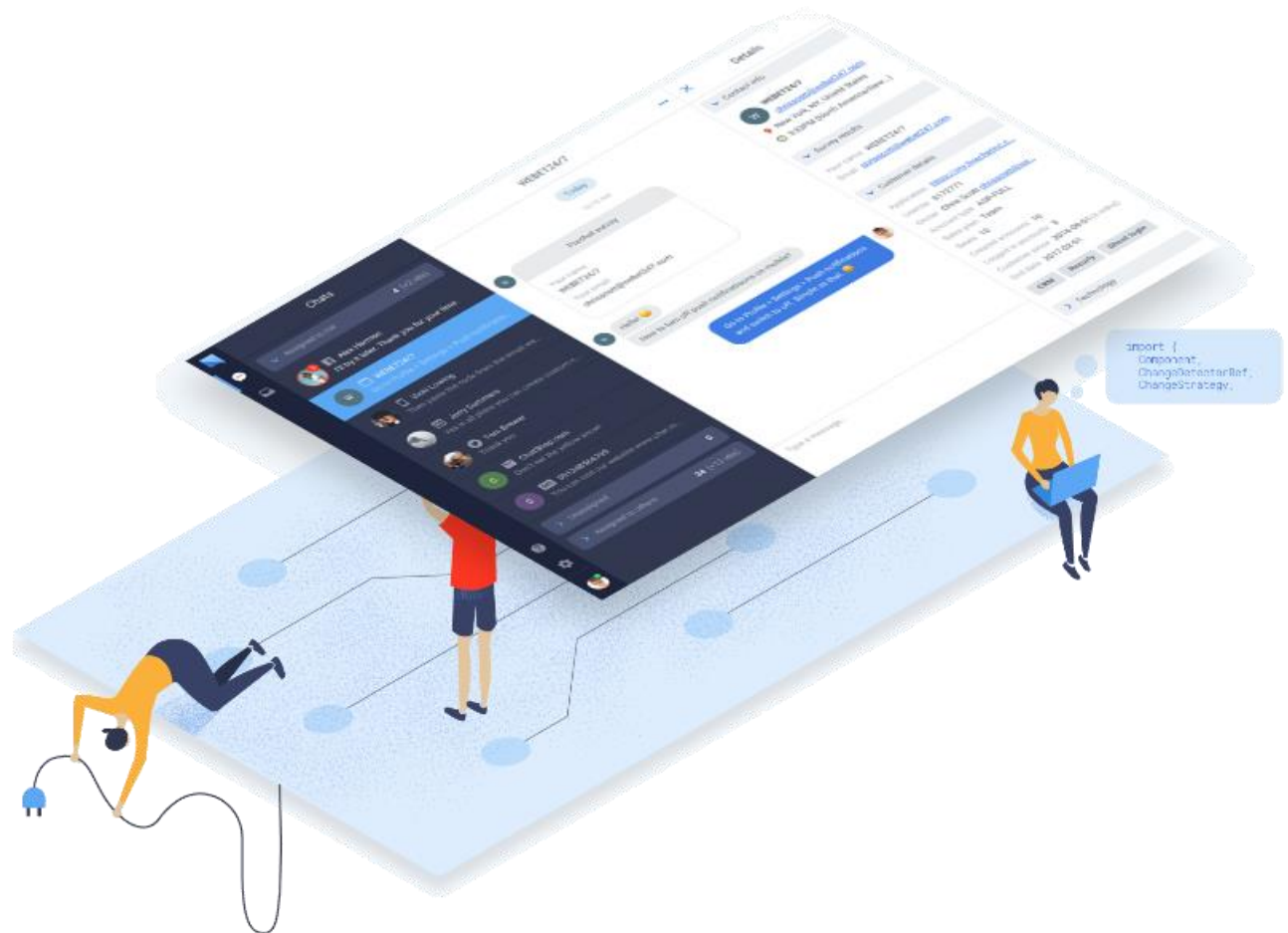
W okresie sprawozdawczym Grupa nie była stroną żadnych postępowań sądowych i administracyjnych

Zagadnienia dotyczące środowiska naturalnego

Brak jest zagadnień i wymogów związanych z ochroną środowiska, które mogą mieć istotny wpływ na działalność Grupy Kapitałowej.

Informacja o zatrudnieniu


Na koniec I półrocza 2017 roku obrotowego Spółka współpracowała na stałe z 78 osobami. Największe zespoły tworzą programiści oraz dział obsługi klienta, pracujący w modelu 24/7. Następnie dział marketingu oraz najmniejszy zespół: Zarząd, dział finansów i administracji. W zarządzie zasiadają osoby od wielu lat pracujące nad projektem LiveChat.



Oświadczenie Zarządu

Wrocław, 28 listopada 2017 r.

Niniejsze śródroczne skrócone jednostkowe sprawozdanie finansowe LiveChat Software S.A., obejmujące okres 6 miesięcy zakończony w dniu 30 września 2017 r., zostało zatwierdzone do publikacji przez Zarząd w dniu 28 listopada 2017 roku.



Prezes Zarządu Mariusz Cieply



Członek Zarządu Urszula Jarzembowska

Wrocław, 28 listopada 2017 r.

Niniejsze śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy LiveChat Software S.A., obejmujące okres 6 miesięcy zakończony w dniu 30 września 2017 r., zostało zatwierdzone do publikacji przez Zarząd w dniu 28 listopada 2017 roku.



Prezes Zarządu Mariusz Cieply



Członek Zarządu Urszula Jarzembowska

Oświadczenie Zarządu

Oświadczenie o rzetelności sporządzenia sprawozdania finansowego

Wrocław, 28 listopada 2017 r.

Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia jednostkowego sprawozdania finansowego LiveChat Software S.A. za okres 6 miesięcy zakończony w dniu 30 września 2017 r.

Zarząd LiveChat Software S.A. oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, jednostkowe sprawozdanie finansowe LiveChat Software S.A. za okres 6 miesięcy zakończony w dniu 30 września 2017 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 Spółki oraz jej wynik finansowy. Sprawozdanie z działalności Spółki zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.



Prezes Zarządu Mariusz Ciepły



Członek Zarządu Urszula Jarzębowska

Wrocław, 28 listopada 2017 r.

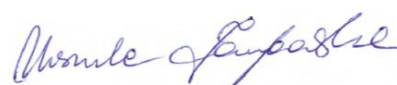
Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego grupy kapitałowej LiveChat Software za okres 6 miesięcy zakończony w dniu 30 września 2017 r.

Zarząd LiveChat Software S.A. oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, skonsolidowane sprawozdanie finansowe grupy kapitałowej LiveChat Software za okres 6 miesięcy zakończony w dniu 30 września 2017 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 Ciepły



Członek Zarządu Urszula Jarzębowska

Oświadczenie Zarządu

Oświadczenie w sprawie firmy audytorskiej przeglądającej sprawozdania finansowe

Wrocław, 28 listopada 2017 r.

Oświadczenie Zarządu w sprawie firmy audytorskiej przeglądającej jednostkowe sprawozdanie finansowe LiveChat Software S.A. za okres 6 miesięcy zakończony dnia 30 września 2017 roku.

Zarząd LiveChat Software S.A. oświadcza, że firma audytorska przeglądająca śródroczne skrócone jednostkowe sprawozdanie finansowe LiveChat Software S.A. za okres 6 miesięcy zakończony dnia 30 września 2017 roku, HLB M2 Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością AUDIT PIE Sp. k. z siedzibą w Warszawie przy ulicy Rakowieckiej 47/21, została wybrana zgodnie z przepisami prawa.

Firma audytorska oraz biegli rewidenci dokonujący przeglądu tego sprawozdania spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badanym półrocznym sprawozdaniu finansowym, zgodnie z właściwymi przepisami prawa i normami zawodowymi.



Prezes Zarządu Mariusz Cieply



Członek Zarządu Urszula Jarzembowska

Wrocław, 28 listopada 2017 r.

Oświadczenie Zarządu w sprawie firmy audytorskiej przeglądającej skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej LiveChat Software za okres 6 miesięcy zakończony dnia 30 września 2017 roku.

Zarząd LiveChat Software S.A. oświadcza, że firma audytorska przeglądająca śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe grupy Kapitałowej LiveChat Software za okres 6 miesięcy zakończony dnia 30 września 2017 roku, HLB M2 Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością AUDIT PIE Sp. k. z siedzibą w Warszawie przy ulicy Rakowieckiej 47/21, została wybrana zgodnie z przepisami prawa.

Firma audytorska oraz biegli rewidenci dokonujący przeglądu tego sprawozdania spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badanym półrocznym sprawozdaniu finansowym, zgodnie z właściwymi przepisami prawa i normami zawodowymi.



Prezes Zarządu Mariusz Cieply



Członek Zarządu Urszula Jarzembowska

Słowniczek pojęć

Wskaźniki finansowe oraz pojęcia i skróty branżowe

Wskaźnik		Wyszczególnienie
EBITDA	=	Zysk (strata) operacyjny + amortyzacja
Rentowność sprzedaży brutto	=	$\frac{\text{Zysk brutto ze sprzedaży}}{\text{Przychody ze sprzedaży netto}}$
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)	=	$\frac{\text{Zysk (strata) netto za ostatnie 12 miesięcy}}{\text{Kapitał własny}}$
Rentowność aktywów (ROA)	=	$\frac{\text{Zysk (strata) netto za ostatnie 12 miesięcy}}{\text{Aktywa całkowite}}$
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
Komentarz Zarządu
Wybrane dane finansowe
Najważniejsze wydarzenia w H1 2016/17
Opis organizacji Spółki
LiveChat Software S.A. jako podmiot dominujący Grupy Kapitałowej LiveChat Software
Opis działalności Spółki
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
Prezentacja wyników skonsolidowanych za H1 2016/17
Polityka dywidendy
Podstawowe wskaźniki
Informacje o akcjach i akcjonariacie
Struktura kapitału zakładowego
Struktura akcjonariatu
Zmiany w strukturze akcjonariatu
Władze LiveChat Software
Zarząd
Rada Nadzorcza

Pozostałe informacje
Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych
Opis prowadzonych postępowań sądowych i administracyjnych
Informacja o zatrudnieniu
Oświadczenie Zarządu
Słowniczek pojęć



LiveChat