



MOMO
zawsze w pobliżu

Raport kwartalny MOMO S.A.
za I kwartał 2011 r.

Zawartość raportu kwartalnego:

1. Wybrane dane finansowe z bilansu oraz rachunku zysków i strat
2. Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe
3. Informacja Zarządu Emitenta na temat aktywności, jaką w okresie objętym raportem Emitent podejmował w obszarze rozwoju prowadzonej działalności, w szczególności poprzez działania nastawione na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie
4. Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania podanych do publicznej wiadomości prognoz wyników na rok 2011 w świetle zaprezentowanych danych finansowych za I kwartał 2011 roku.

1. Wybrane dane finansowe z bilansu oraz rachunku zysków i strat

[tys. zł netto]	na 31.03.2011
a) kapitał własny	4 337,97
b) należności długoterminowe	0,00
c) należności krótkoterminowe	108,05
d) środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	108,56
e) zobowiązania długoterminowe	0,00
f) zobowiązania krótkoterminowe	339,75
[tys. zł netto]	za okres 1.01.2011 - 31.03.2011 (I kwartał 2011)
g) amortyzacja	21,61
h) przychody netto ze sprzedaży	870,45
i) zysk/strata na sprzedaży	-182,04
j) zysk/strata na działalności operacyjnej	-281,55
k) EBITDA ¹	-160,44
l) zysk/strata brutto	-281,55
m) zysk/strata netto	-281,55

¹ Wynik EBITDA uwzględnia - oprócz wartości pozycji "amortyzacja" wchodzącej w skład kosztów działalności operacyjnej - także odpisy amortyzacyjne od wartości firmy wynoszące kwartalnie 99,50 tys. zł i zaliczone do pozostałych kosztów operacyjnych.

2. Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe

Pierwszy kwartał 2011 roku to dla Emitenta okres intensywnego pozyskiwania klientów otwartej 20 grudnia 2011 automatycznej stacji paliw MOMO w Grodzisku Mazowieckim jak i prac analitycznych związanych z poszukiwaniem lokalizacji pod kolejne inwestycje.

Działalność operacyjna:

Początek roku jest okresem tradycyjnie słabszym dla detalicznych sprzedawców paliw. Okres ten emitent wykorzystał na działania marketingowej na obszarze Grodziska Mazowieckiego i okolic w celu budowania świadomości marki. Aby zapewnić klientom wsparcie w styczniu na terenie stacji prowadzone były akcje edukacyjne mające na celu zapoznanie klientów z obsługą tankomatu. W miesiącu tym zakończone zostały także wszelkie działania inwestycyjne oraz uruchomione zostały wszystkie funkcjonalności stacji istotne dla klientów detalicznych tj. obsługa kart płatniczych, czy wydawanie faktur VAT.

Na początku lutego 2011 miały miejsce negatywnie wpływające na rynek paliwowy wydarzenia ekonomiczne. Niestabilność polityczna w Libii oraz ograniczenie przez ten kraj wydobycia ropy naftowej zapoczątkowały falę spekulacji, która spowodowała z kolei wzrost ceny baryłki ropy Brent na londyńskiej giełdzie z 102 na 116 USD, co już wkrótce miało postawić konsumentów detalicznych przed koniecznością płacenia ponad 5 PLN za litr paliwa. Mimo tych niesprzyjających okoliczności MOMO S.A. konsekwentnie budowało swoją pozycję na lokalnym rynku Grodziska Mazowieckiego. W lutym wszelkie działania edukacyjne zostały zakończone, a akcje marketingowe ustąpiły miejsca akcjom o charakterze typowo sprzedażowym. W tym czasie Emitent organizował promocję „Jednodniowy zawrót głowy” polegającą na oferowaniu klientom w danym dniu paliw po niższych cenach. Wartym odnotowania jest fakt, że działania te nie spotkały się ze stanowczą reakcją cenową konkurencji, co oznacza, że zaakceptowali oni nowego „gracza” na lokalnym rynku i odrzucili koncepcję „wojny cenowej”, która byłaby niekorzystna dla wszystkich sprzedawców, i oznaczałaby spadek marży, a finalnie także przychodów. Powyższe działania

zaowocowały wzrostem przychodów brutto ze sprzedaży w stosunku do stycznia o 68,14% oraz wzrostem wolumenu sprzedaży o 70,59%.

W marcu 2011 roku Emitent kontynuował działania mające na celu budowanie portfela lojalnych klientów oraz kształtowanie ich świadomości, że MOMO jest marką oferującą produkty wysokiej jakości po atrakcyjnych cenach. Najważniejszym elementem kreowania tego wizerunku było utrzymywanie cen podstawowych produktów (PB95 i ON) poniżej psychologicznej bariery dla klienta detalicznego 5 PLN za litr paliwa prawie przez cały marzec. Realizacji tej polityki pozwoliła ponownie osiągnąć ponad 50% wzrost zarówno przychodów ze sprzedaży (64,05%), jak i wolumenu sprzedaży (57,84%) w porównaniu do lutego 2011. Dzięki temu już 28 marca 2011 roku spółka mogła zaraportować inwestorom osiągnięcie 1 mln PLN sprzedaży brutto stacji w Grodzisku Mazowieckim od początku swojej działalności. Mając na uwadze wypracowanie tak znacznego przychodu w tak krótkim czasie, osiągnięcie zakładanego przychodu brutto ze sprzedaży przez 1 stację w wysokości 6,87 mln PLN (wartość 7 752 tys. PLN przychodów prezentowana w Dokumencie Informacyjnym zakłada rozpoczęcie sprzedaży kolejnych 3 stacji MOMO w grudniu 2011) wydaje się być niezagrożone (patrz. rozdział 4).

Koniec kwartału to także dobry moment na analizę struktury sprzedaży, która pokazuje preferencje lokalnych klientów i jest cenną informacją pod kątem planowania przyszłych akcji promocyjnych. W I kwartale 2011 sprzedaż PB95, PB98, ON stanowiły odpowiednio 54,56%, 6,86% i 38,58% przychodów automatycznej stacji paliw MOMO w Grodzisku Mazowieckim. Wynik ten nie jest zaskoczeniem i odzwierciedla tendencję rynkową. W przyszłości spółka spodziewa się niewielkiego wzrostu udziału ON kosztem PB95.

W kolejnym okresie Emitent zamierza utrzymać kilkudziesięciu procentowy wzrost sprzedaży i przychodów poprzez wprowadzenie funkcjonalności pożądaných przez klientów instytucjonalnych tj. karty flotowe MOMO. Sektor MSP stanowił dotychczas zaledwie kilkuprocentową grupę klientów, co oznacza, że rynek ten wciąż ma bardzo duży potencjał dla MOMO S.A., a jego dalsza penetracja pozwoli na znaczne podniesienie wolumenu sprzedaży. W II kwartale emitent spodziewa się także podniesienia rentowności sprzedaży poprzez zwiększenie marży brutto na wszystkich produktach. Nie będzie to indywidualne dążenie spółki, lecz tendencja

rynkowa. Tradycyjnie II i III kwartał są okresem wyższych marż na rynku detalicznej sprzedaży paliw płynnych.

Proces inwestycyjny – pierwsza automatyczna stacja paliw MOMO w Grodzisku Mazowieckim

W raportowanym okresie emitent nie tylko prowadził bieżące działania operacyjne na stacji w Grodzisku Mazowiecki, lecz również prowadził intensywne działania inwestycyjne. Zidentyfikowano ponad 50 nieruchomości na terenie województwa mazowieckiego pod budowę kolejnych stacji paliw MOMO. W przypadku 2 lokalizacji w Radomiu spółka podpisała już porozumienia z właścicielami gruntów w sprawie dzierżawy nieruchomości z przeznaczeniem pod budowę stacji paliw, a także w efekcie dalszych prac projektowych 30 marca 2011 roku uzyskała decyzję administracyjną o środowiskowych uwarunkowaniach stacji paliw płynnych wydaną przez Prezydenta Miasta Radomia w porozumieniu z Państwowym Powiatowym Inspektorem Sanitarnym w Radomiu, a także Regionalnym Dyrektorem Ochrony Środowiska w Warszawie. Otrzymanie tej decyzji administracyjnej w tak krótkim czasie jest niewątpliwym sukcesem MOMO S.A. Jest to krok milowy w przygotowaniach niezbędnej dokumentacji do budowy kolejnej stacji. W przypadku pozostałych nieruchomości finalizowane są negocjacje z właścicielami gruntów, które powinny zakończyć się w najbliższych tygodniach. Podpisanie tych umów zabezpieczy MOMO S.A. lokalizacje do zrealizowanie planów rozwoju na najbliższe 2 lata.

Mając na uwadze zaawansowanie prac termin ukończenia budowy kolejnych 3 stacji w 2011 roku wydaje się być niezagrożony.

W marcu 2011 emitent usatysfakcjonowany ze współpracy przy budowie pierwszej automatycznej stacji paliw MOMO w Grodzisku Mazowieckim podpisał umowy określające współpracę przy realizacji kolejnych projektów z 3 kluczowymi partnerami dla rozwoju spółki. 18 marca 2011 Zarząd MOMO S.A. zawarł umowę z firmą Greensoft na serwisowanie nowatorskiego oprogramowania „MOMO system operacyjny”, na mocy której partner zapewnił 24 godzinne wsparcie techniczne dla istniejącej stacji paliw w Grodzisku Mazowieckim, a także dla planowanych kolejnych 30. Następnym krokiem w celu zapewnienia rozwoju inwestycyjnego było podpisanie

kontraktu 21 marca 2011 o wartości 1,54 mln PLN z Firmą Projektową Akcent Sp. z o.o. na wykonanie i wdrożenie projektu standardowego automatycznych stacji paliw dla planowanych inwestycji MOMO S.A. na terenie Mazowsza. Natomiast 24 marca 2011 roku emitent zawarł także porozumienie z PHU Blok Bis na realizację budowy oraz infrastruktury technicznej stacji MOMO S.A. w 2011 roku na łączną wartość 1,66 mln PLN.

W marcu 2011 roku Zarząd MOMO S.A. rozpoczął także rozmowy ze światowym koncernem paliwowym w zakresie współpracy. Potencjalna współpraca miałyby polegać na świadczeniu przez Emitenta usług w zakresie poszukiwania lokalizacji i kompleksowej realizacji budowy klasycznych, nie automatycznych, stacji paliw. W opinii Emitenta współpraca taka pozwoliłaby na uzyskania efektów synergii z dotychczasową działalnością Spółki, która będzie kontynuowana zgodnie z wcześniejszymi zamierzeniami. Emitent już uprzednio otrzymywał zapytania o usługową realizację inwestycji w postaci budowy automatycznych i obsługowych stacji paliw, jednak dotychczas miały one jedynie charakter jednostkowy i nie dawały dostatecznych z punktu widzenia Spółki efektów synergii. Negocjacje z tak dużym „graczem” świadczą o tym, że sukcesy MOMO S.A. nie pozostały niezauważone wśród największych spółek na rynku. Planowana współpraca pozwoli emitentowi na dywersyfikację prowadzonej działalności, a także znaczny wzrost przychodów, który zostanie wykorzystany na dalszą intensyfikację działań inwestycyjnych.

Zdarzenia istotne z punktu widzenia obrotu akcjami Emitenta

29 marca 2011 roku emitent otrzymał od Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) odpowiedź na wniosek o dofinansowanie projektu "Usługi doradcze związane z pozyskaniem kolejnych inwestorów zewnętrznych", w ramach działania 3.3. "Tworzenie systemu ułatwiającego inwestowanie w MSP" (oś priorytetowa: "Kapitał dla innowacji"), Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Kwota uzyskanego dofinansowania to 113.250,00 PLN. Środki te zgodnie z przeznaczeniem zostaną wydatkowane na pozyskanie inwestora zewnętrznego.

27 marca 2011 spółka informowała w raporcie bieżącym o zakupie akcji MOMO S.A. serii C na rynku NewConnect przez jej Prezesa Jacka Malca, a także członka Rady Nadzorczej MOMO S.A.

3. Informacja Zarządu Emitenta na temat aktywności, jaką w okresie objętym raportem Emitent podejmował w obszarze rozwoju prowadzonej działalności, w szczególności poprzez działania nastawione na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie

Jak już emitent wielokrotnie wskazywał stacja MOMO w Grodzisku Mazowieckim jest prototypem pod względem automatyzacji i zastosowanych rozwiązań zarządzania. Stosowany tankomat jest innowacyjnym na polskim rynku urządzeniem, które zostało opracowane według szczegółowych wymagań i wytycznych MOMO S.A. Zdalne sterowanie zaczyna się od zamówienia paliwa, przez jego zrzut i przyjęcie, po zarządzanie ceną oraz sprzedaż wspomaganą głosem ludzkim, a także obrazem. W styczniu 2011 roku wprowadzono większość z oferowanych przez urządzenie nowatorskich rozwiązań ułatwiających obsługę klienta. Wprowadzono szereg udogodnień dla **klientów wymagających faktury VAT** za dokonane zakupy paliwa. Aby uniknąć każdorazowego wpisywania danych, tankomat identyfikuje klienta po wcześniej zdefiniowanym kodzie, wydrukowanym kodzie kreskowym, a od II kwartału 2011 także po karcie flotowej MOMO. Klient nie musi każdorazowo drukować faktury z tankomatu, lecz po zalogowaniu się w strefie klienta na stronie internetowej MOMO S.A. (www.momo.com.pl) może wydrukować zbiorczą fakturę za dany miesiąc lub wnioskować o przesłanie jej pocztą. Tego typu udogodnienia pokazują dbałość MOMO S.A. o obsługę klienta jak i środowisko naturalne.

Dzięki temu, że automatyczna stacja paliw MOMO w Grodzisku Mazowieckim została uruchomiona pod koniec IV kwartału 2010 zarówno klienci jak i Emitent mieli okazję przekonać się, że zastosowane urządzenia sprawdzają się także w trudnych warunkach zimowych.

W analizowanym okresie MOMO S.A. podejmowało szereg działań marketingowych w lokalnych mediach w celu budowania wizerunku oraz portfela lojalnych klientów. Akcje te przyniosły oczekiwane efekty. Dzięki nim przychody oraz wolumen sprzedaży wzrosły odpowiednio o 68,14% i 70,59% w lutym oraz o 64,05% i 57,84%

w marcu. Co najistotniejsze wyniki te nie zostały osiągnięte dzięki wyższej konsumpcji paliw przez dotychczasowych klientów, lecz dzięki bardzo gwałtownie wzrastającej grupie nowych klientów. W lutym automatyczna stacja paliw MOMO w Grodzisku Mazowieckim odnotowała 51% wzrost liczby transakcji, natomiast w marcu wyniósł on już 56%. Jak już zostało wspomniane w pkt.1. dynamika powyższych kategorii została osiągnięta głównie dzięki penetracji rynku klientów indywidualnych. Kluczem do utrzymania wzrostu przychodów, wolumenu sprzedaży, a także liczby klientów powyżej 50% jest przyciągnięcie sektora MSP. W tym celu Emitent na początku II kwartału rozpoczął działania marketingowe skierowane właśnie do tej grupy klientów jak również zaoferował im karty flotowe MOMO. Dotychczas sektor MSP stanowił zaledwie kilkuprocentową grupę klientów, co oznacza, że rynek ten wciąż ma bardzo duży potencjał. W II i III kwartale Zarząd MOMO S.A. spodziewa się także podniesienia rentowności sprzedaży, gdyż miesiące wiosenne i letnie tradycyjnie są okresem wyższych marż na rynku detalicznej sprzedaży paliw.

14 marca 2011 emitent w raporcie bieżącym poinformował o podjęciu rozmów z jednym ze światowych liderów rynku paliwowego w sprawie ewentualnej współpracy w celu rozwoju jego sieci stacji paliw na rynku polskim. Potencjalna współpraca miałaby polegać na świadczeniu przez Emitenta usług w zakresie poszukiwania lokalizacji i kompleksowej realizacji klasycznych, nie automatycznych stacji paliw. Zarząd MOMO S.A. już uprzednio otrzymywał zapytania o usługową realizację inwestycji w postaci budowy automatycznych i obsługowych stacji paliw, jednak dotychczas miały one charakter jednostkowy i nie dawały dostatecznych z punktu widzenia spółki efektów synergii. Propozycja współpracy ze strony tak dużego „gracza” na światowym rynku detalicznej sprzedaży paliw jest niewątpliwym sukcesem MOMO S.A. i świadczy o tym, że działania oraz sukcesy spółki zostały zauważone przez liderów. Ponadto rozpoczęcie współpracy pozwoli Emitentowi na dywersyfikację prowadzonej działalności gospodarczej, zwiększenie przychodów, które wykorzystane zostaną na realizację rozwoju sieci automatycznych stacji MOMO S.A.

I kwartał 2011 to także okres intensywnych działań inwestycyjnych. W styczniu ukończone zostały prace inwestycyjne związane z budową i uruchomieniem

automatycznej stacji paliw MOMO w Grodzisku Mazowieckim. W kolejnych miesiącach Emitent skupił się na identyfikacji i pozyskiwaniu ok. 50 lokalizacji pod realizację kolejnych stacji paliw. W wyniku tych prac już 31 stycznia 2011 Zarząd MOMO S.A. poinformował o podpisaniu porozumienia dzierżawy nieruchomości gruntowych położonych w Radomiu, a w przypadku lokalizacji przy ulicy Żółkiewskiego Emitent 30 marca 2011 uzyskał decyzję administracyjną o środowiskowych uwarunkowaniach stacji paliw płynnych wydaną przez Prezydenta Miasta Radomia w porozumieniu z Państwowym Powiatowym Inspektorem Sanitarnym w Radomiu oraz Regionalnym Dyrektorem Ochrony Środowiska w Warszawie. Uzyskanie tej decyzji jest krokiem milowym na drodze realizacji planów rozwoju sieci MOMO S.A. w 2011 roku. W kolejnych miesiącach Emitent spodziewa się zakończenia negocjacji z właścicielami pozostałych zidentyfikowanych nieruchomości gruntowych i podpisania porozumień, które zabezpieczą jego plany rozwojowe na najbliższe 2 lata.

Równocześnie Zarząd MOMO S.A. prowadził rozmowy ze swoimi dotychczasowymi partnerami w celu określenia przyszłych zasad współpracy. Podpisana 18 marca 2011 roku umowa z Greensoft – głównym partnerem informatycznym MOMO S.A., zapewniła 24 godzinne wsparcie techniczne dla istniejącej w Grodzisku Mazowieckim stacji oraz kolejnych 30. Uregulowanie zakresu tej współpracy ma kluczowe znaczenie dla zapewnienia klientom MOMO S.A. nieprzerwanej i pełnej obsługi. 21 marca 2011 Emitent poinformował w raporcie bieżącym o zawarciu umowy na kwotę 1,54 mln PLN z Firmą Projektową Akcent Sp. z o.o. na wykonanie kompleksowej dokumentacji oraz uzyskanie niezbędnych decyzji administracyjnych dla kolejnych 30 stacji MOMO do 2015 roku. Nowy partner spółki zajmie się także opracowaniem nowego standardowego projektu automatycznej stacji paliw MOMO, tak aby możliwa była ich lokalizacja na jeszcze mniejszych działkach. Te działania spowodują obniżkę kosztów dzierżawy, a także możliwość wykorzystywania niewielkich lokalizacji gruntowych, nieatrakcyjnych ze względu na swój niewielki rozmiar dla innych przedsiębiorców, jeszcze bliżej osiedli mieszkaniowych czyli klienta MOMO, zgodnie z hasłem spółki „zawsze w pobliżu”. Ostatnim działaniem Emitenta w I kwartale 2011 roku w celu zapewnienia efektywnej współpracy przy kolejnych inwestycjach jest podpisanie 25 marca porozumienia opiewającego na kwotę 1,66 mln PLN z PHU

Blok Bis na realizację budowy automatycznych stacji paliw MOMO wraz z infrastrukturą techniczną w 2011 roku.

Powyżej opisane działania operacyjne mające na celu przyciągnięcie klientów do nowego modelu sprzedaży paliw - w pełni automatycznych stacji paliw, potwierdzone wysokimi wynikami sprzedażowymi jak również nieustanne dążenie do udoskonalenia i rozwoju sieci sprzedaży świadczą o wysokiej innowacyjności modelu biznesowego MOMO S.A. Zewnętrznie niezależne od Emitenta wydarzenia takie jak uzyskanie dofinansowania w kwocie 113,25 tys. PLN od PARP z programu „Kapitał dla innowacji” tylko potwierdzają tę tezę.

4. Stanowisko Zarządu odnośnie zrealizowania podanych do publicznej wiadomości prognoz wyników na rok 2011 oraz możliwości zrealizowania prognoz na lata 2011-2013 w świetle zaprezentowanych danych finansowych za okres od 1.01.2010 do 31.03.2011 roku.

W Dokumencie Informacyjnym sporządzonym w związku z wprowadzeniem akcji serii B, C oraz praw do akcji serii C do obrotu na rynku NewConnect Emitent przedstawił następujące prognozy na lata 2010-2012.

[tys. zł netto]	2011	2012
Ilość stacji w na koniec roku	4	8
Przychody [tys. zł]	7.572	37.886
Koszty stałe i zmienne (bez amortyzacji) [tys. zł]	7.721	37.502
zysk/strata na sprzedaży [tys. zł]	-149	384
Koszty inwestycyjne [tys. zł]	-2.824	-3.766
EBITDA [tys. zł]	-9	865
Amortyzacja [tys. zł]	140	481

W związku z wynikami finansowymi osiągniętymi przez Emitenta w I kwartale 2011 roku, a także biorąc pod uwagę fakt zakończenia pierwszych 3 miesięcy działalności pierwszej automatycznej stacji paliw MOMO, oraz zidentyfikowanie 50 lokalizacji pod kolejne placówki, Emitent w pełni podtrzymuje roczne prognozy finansowe na lata 2011 i 2012.



MOMO S.A.
Ul. Św. Barbary 1
00-686 Warszawa
Tel. (22) 622-21-33
Fax. (22) 378-11-61

www.momo.com.pl

email: momo@momo.com.pl

