



Raport kwartalny
za I kwartał roku obrotowego 2025/2026

Poznań, 11.09.2025r.

1. Informacje ogólne.

a. Podstawowe informacje o Spółce

Wyszczególnienie	Dane Emitenta
Pełna nazwa	MPL VERBUM SPÓŁKA AKCYJNA
Siedziba	61-626 Poznań, ul. Szelągowska 45a
Adres strony internetowej	www.verbum.com.pl
Adres poczty elektronicznej	biuro@verbum.com.pl
Telefon / Fax	61 825 07 85
Przedmiot działalności	Tworzenie i obsługa programów lojalnościowych
Kapitał zakładowy	Na dzień sporządzenia Raportu kapitał zakładowy Spółki wynosi 244 444,40 zł (dwieście czterdzieści cztery tysiące czterysta czterdzieści cztery i 40/100 złote) i dzieli się na 2 444 444 (dwa miliony czterysta czterdzieści cztery tysiące czterysta czterdzieści cztery) akcji to jest: • 1 000 000 (jeden milion) akcji imiennych Serii A, o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda, uprzywilejowanych co do głosu w stosunku dwa głosy na jedną akcję; • 1 000 000 (jeden milion) akcji zwykłych na okaziciela Serii B, o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda; • 444 444 (czterysta czterdzieści cztery tysiące czterysta czterdzieści cztery) akcji zwykłych na okaziciela Serii C, o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda.
Organ prowadzący rejestr	Sąd Rejonowy Poznań - Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
Numer KRS	0000372990
NIP	7781226405
Organy Spółki	Marcin Katański – Prezes Zarządu Joanna Rajewska – Członek Zarządu Magdalena van der Linden – Członek Zarządu
Skład Rady Nadzorczej	Marlena Suwała Maria Katańska-Gromada Tadeusz Zieliński Tomasz Stroiński Paweł Błaszczak

b. Struktura akcjonariatu

Imię i nazwisko / nazwa	Liczba akcji	Udział w akcjonariacie	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
Tadeusz Zieliński	783 000	32,03%	1 193 000	34,64%
Marcin Katański	1 131 550	46,29%	1 721 550	49,98%
Pozostali akcjonariusze	529 894	21,68%	529 894	15,38%
Łącznie	2 444 444	100,00%	3 444 444	100,00%

c. Ogólny zarys działalności Spółki

Działalność biznesowa MPL Verbum opiera się na projektowaniu, wdrażaniu oraz obsłudze programów lojalnościowych. Spółka dzięki koncentracji na dziale obsługi klienta, realizacji projektów wewnątrz własnych struktur oraz własnym, wyspecjalizowanym dziale informatycznym zapewniającym zaplecze technologiczne dla realizowanych projektów, wypracowała przewagę technologiczno-organizacyjną nad konkurencją oraz zapewniła sobie status specjalisty w dziedzinie tworzenia systemów lojalnościowych w segmencie B2B. Status ten firma potwierdziła opracowując autorski model projektowania i realizacji programów lojalnościowych wykorzystujących koncepcję tzw. marki klubowej, która w ramach programu łączy funkcje motywacyjne, komunikacyjne, kreowania wizerunku oraz integracyjne oraz edukacyjne.

Spółka prowadzi w ramach projektów prace projektowe (koncepcja i tworzenie mechanizmów motywacyjnych, rozwiązań komunikacyjnych, tworzenie regulaminu oraz aplikacji), prace wdrożeniowe (realizacja materiałów poligraficznych, budowa stron internetowych, aplikacji internetowych i aplikacji mobilnych, realizacja oprogramowania umożliwiającego naliczanie i rozliczanie punktów lojalnościowych), jak i bieżącą obsługę programu (administracja baz danych, naliczanie punktów, pełna obsługa klienta, prowadzenie dodatkowych konkursów itp).

Oprócz oferowanych zintegrowanych programów, MPL Verbum oferuje także usługi składowe systemów lojalnościowych, oraz usługi związane z outsourcingiem procesów marketingowych.

Spółka rozwija również usługi towarzyszące takie jak system zarządzania materiałami promocyjnymi, oraz rozwiązania związane z dostarczaniem nagród na potrzeby programów lojalnościowych i promocji, w tym kart pre-paid, nagród rzeczowych oraz bonów.

Strategia rozwoju przyjęta przez Spółkę obejmuje aktywność w kilku podstawowych obszarach:

- programy lojalnościowe typu B2C w branży sprzedaży detalicznej,
- programy lojalnościowe i motywacyjne typu B2B w branży sprzedaży hurtowej,
- programy lojalnościowe i motywacyjne typu B2B dla producentów dóbr i usług skierowane do kanału dystrybucji oraz wykonawców usług wykorzystujących promowane produkty,
- programy multipartnerskie typu B2B oraz B2C,
- rozwój własnej platformy lojalnościowej, wdrażanie niedrogich rozwiązań lojalnościowych w segmencie MSP,
- rozwój własnych rozwiązań w zakresie benefitów wykorzystywanych do premiowania uczestników programów motywacyjnych i lojalnościowych.

Znakomitą opinię firmy potwierdza to, że większość nowych klientów MPL Verbum pozyskuje poprzez rekomendacje aktualnych klientów, co świadczy o wysokim poziomie zadowolenia z jej usług. Mocną stroną jest także specyfika jej usług - programy lojalnościowe to z założenia programy długofalowe, zapewniające Spółce długotrwały przychód.

Spółka konsekwentnie wprowadza nowoczesne rozwiązania technologiczne oraz informatyczne, jest posiadaczem certyfikatu zarządzania jakością ISO9001, certyfikatu zarządzania bezpieczeństwem informacji ISO27001 oraz beneficjentem dotacji PARP.

d. Podstawowe informacje o Spółce zależnej do dnia 25.04.2024r.

Wyszczególnienie	Dane Emitenta
Pełna nazwa	ENFORCE Medical Technologies Sp. z o.o.
Siedziba	61-626 Poznań, ul. Szelągowska 45a
NIP	9721277972
REGON	368229140
Numer KRS	0000693174
Przedmiot działalności	Działalność fizjoterapeutyczna oraz działalność w zakresie opieki zdrowotnej, a także badania naukowe i prace rozwojowe w dziedzinie nauk przyrodniczych i technicznych
Udział Emitenta w kapitale zakładowym	42%
Udział Emitenta w ogólnej liczbie głosów	42%

Spółka ENFORCE Medical Technologies Sp. z o.o. jest firmą badawczo-rozwojową w dziedzinie inżynierii biomedycznej. Spółka prowadzi też działalność protetyczną w zakresie dostarczania pacjentom po amputacji kończyny dolnej protez podudzia. Najważniejszym projektem zrealizowanym przez Spółkę jest opracowanie i wprowadzenie do sprzedaży pierwszej polskiej bionicznej protezy stopy, ENforce Bionic Foot, dysponującej możliwościami i parametrami powyżej podobnych produktów światowych liderów tego segmentu rynku. Oprócz wspomnianej wyżej protezy ENforce Bionic Foot, Spółka skonstruowała, zarejestrowała jako wyroby medyczne i wprowadziła do sprzedaży protezy ENforce Dynamic Foot oraz ENforce Active Foot. Spółka opracowała wykorzystywaną we własnej działalności protetycznej innowacyjną technologię wytwarzania lejów protezowych z włókna węglowego. W chwili obecnej Spółka pracuje też nad prototypem bionicznej protezy kolana.

Firma dysponuje interdyscyplinarnym zespołem specjalizującym się w konstruowaniu, automatyce, biomechanice i telemedycynie oraz technologiach szybkiego prototypowania, a także zespołem doświadczonych protetyków świadczących usługi protezowania.

e. Opis organizacji Grupy Kapitałowej, ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji

Mając na względzie zmiany własnościowe i korporacyjne, do jakich doszło w ENFORCE Medical Technologies Sp. z o.o. w kwietniu 2024r., MPL Verbum S.A. od 30 kwietnia 2024r. nie sprawuje już kontroli nad tą jednostką i nie jest w stosunku do niej jednostką dominującą, o której mowa w art. 3 ust. 1 pkt 37 ustawy o rachunkowości. W związku z powyższym MPL VERBUM S.A. nie tworzy grupy kapitałowej, a tym samym, uwzględniając art. 55 ust. 1 ustawy o rachunkowości, nie sporządza skonsolidowanego sprawozdania finansowego. W związku z powyższym Spółka nie dokonuje również konsolidacji wyników ze Spółką ENFORCE Medical Technologies Sp. z o.o. w raportach kwartalnych w roku obrachunkowym 2024/2025.

Jednocześnie Spółka informuje, że istotne dane finansowe ENFORCE Medical Technologies Sp. z o.o. oraz inne istotne informacje dotyczące tej jednostki zostaną przez Spółkę zaprezentowane zgodnie z ustawą o rachunkowości w informacji dodatkowej do rocznego sprawozdania finansowego sporządzonego na dzień 30 kwietnia 2025r.

2. Wybrane dane finansowe za I kwartał roku obrotowego 2025/2026, oraz dane porównawcze.

- Jednostkowy skrócony rachunek zysków i strat Emitenta

Wyszczególnienie	I kwartał 2025/2026	I kwartał 2024/2025	I kwartał 2025/2026 narastająco	I kwartał 2024/2025 narastająco
Waluta	PLN	PLN	PLN	PLN
A. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	7 858 426,21	7 457 004,50	7 858 426,21	7 457 004,50
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów	7 767 437,54	7 313 390,56	7 767 437,54	7 313 390,56
II. Zmiana stanu produktów	90 988,67	143 613,94	90 988,67	143 613,94
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
B. Koszty działalności operacyjnej	7 767 088,48	7 228 189,77	7 767 088,48	7 228 189,77
I. Amortyzacja	26 274,76	30 256,59	26 274,76	30 256,59
II. Zużycie materiałów i energii	26 358,27	64 811,61	26 358,27	64 811,61
III. Usługi obce	201 692,27	108 847,55	201 692,27	108 847,55
IV. Podatki i opłaty	7 392,65	7 250,15	7 392,65	7 250,15
V. Wynagrodzenia	729 036,20	660 238,28	729 036,20	660 238,28
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia pracowników	118 455,09	101 380,85	118 455,09	101 380,85
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	6 657 879,24	6 255 404,74	6 657 879,24	6 255 404,74
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
C. Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	91 337,73	228 814,73	91 337,73	228 814,73
D. Pozostałe przychody operacyjne	2,60	27 002,16	2,60	27 002,16
E. Pozostałe koszty operacyjne	0,11	227,32	0,11	227,32
F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)	91 340,22	255 589,57	91 340,22	255 589,57
G. Przychody finansowe	6 839,62	0,00	6 839,62	0,00
H. Koszty finansowe	5 502,44	9 065,24	5 502,44	9 065,24
I. Zysk (strata) brutto (I±J)	92 677,40	246 524,33	92 677,40	246 524,33
J. Podatek dochodowy	19 636,00	44 574,00	19 636,00	44 574,00
K. Pozostałe obowiązkowe zmniejsz. zysku (zwiększ. straty)	0,00	0,00	0,00	0,00
L. Zysk (strata) netto (K-L-M)	73 041,40	201 950,33	73 041,40	201 950,33

- **Jednostkowy skrócony bilans Emitenta**

Wyszczególnienie	1.05.2025r.- 31.07.2025r.	1.05.2024r.- 31.07.2024r.
Waluta	PLN	PLN
A. Aktywa trwałe	1 973 239,85	1 412 253,94
I. Wartości niematerialne i prawne	3 387,13	8 112,83
II. Rzeczowe aktywa trwałe	1 043 444,90	1 149 506,11
III. Należności długoterminowe	0,00	0,00
IV. Inwestycje długoterminowe	893 254,82	243 200,00
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	33 153,00	11 435,00
B. Aktywa obrotowe	7 626 283,03	7 524 519,10
I. Zapasy	1 027 553,96	554 873,16
II. Należności krótkoterminowe	4 439 646,66	4 280 139,79
III. Inwestycje krótkoterminowe	2 155 141,28	2 689 170,15
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	3 941,13	336,00
C. Należne wpłaty na kapitał podstawowy	0,00	0,00
D. Udziały (akcje) własne	0,00	0,00
Aktywa razem	9 599 522,88	8 936 773,04
A. Kapitał własny	7 702 220,62	7 060 483,74
I. Kapitał podstawowy	244 444,40	244 444,40
II. Kapitał zapasowy	6 306 416,42	5 771 135,42
III. Kapitał z aktualizacji wyceny	0,00	0,00
IV. Pozostałe kapitały rezerwowe	0,00	0,00
V. Zysk z lat ubiegłych	1 078 318,40	842 953,59
VI. Zysk netto	73 041,40	201 950,33
VII. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	0,00	0,00
B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	1 897 302,26	1 876 289,30
I. Rezerwy na zobowiązania	98 781,35	63 917,35
II. Zobowiązania długoterminowe	185 197,27	133 495,00
III. Zobowiązania krótkoterminowe	1 613 323,64	1 678 876,95
IV. Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
Pasywa razem	9 599 522,88	8 936 773,04

- Jednostkowy skrócony rachunek przepływów pieniężnych Emitenta**

Wyszczególnienie	I kwartał 2025/2026	I kwartał 2024/2025	I kwartał 2025/2026 narastająco	I kwartał 2024/2025 narastająco
Waluta	PLN	PLN	PLN	PLN
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej				
I. Zysk (strata) netto	73 041,40	201 950,33	73 041,40	201 950,33
II. Korekty razem	- 1 307 890,97	- 1 998 048,77	- 1 307 890,97	- 1 998 048,77
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I±II)	- 1 234 849,57	- 1 796 098,44	- 1 234 849,57	- 1 796 098,44
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej				
I. Wpływy	0,00	0,00	0,00	0,00
II. Wydatki	0,00	0,00	0,00	0,00
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)	0,00	0,00	0,00	0,00
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej				
I. Wpływy	0,00	- 23 323,37	0,00	- 23 323,37
II. Wydatki	3 989,02	31 000,27	3 989,02	31 000,27
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	- 3 989,02	- 54 323,64	- 3 989,02	- 54 323,64
D. Przepływy pieniężne netto razem (AIII±BIII±CIII)	- 1 238 838,59	- 1 850 422,08	- 1 238 838,59	- 1 850 422,08
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych				
F. Środki pieniężne na początek okresu	3 393 979,87	3 934 766,23	3 393 979,87	3 934 766,23
G. Środki pieniężne na koniec okresu (F±D), w tym	2 155 141,28	2 084 344,15	2 155 141,28	2 084 344,15
- o ograniczonej możliwości korzystania				

- Jednostkowe skrócone zestawienie zmian w kapitale Emitenta**

Wyszczególnienie	I kwartał 2025/2026	I kwartał 2024/2025	I kwartał 2025/2026 narastająco	I kwartał 2024/2025 narastająco
Waluta	PLN	PLN	PLN	PLN
I. Kapitał własny na początek okresu (BO)	7 629 179,22	6 858 533,41	7 629 179,22	6 858 533,41
II. Kapitał własny na koniec okresu (BZ)	7 702 220,62	7 060 483,74	7 702 220,62	7 060 483,74
III. Kapitał własny, po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku (pokrycia straty)				

a. Opis przyjętych zasad rachunkowości

- Ewidencją bilansową obejmuje się wszystkie środki trwałe o okresie używania ponad jeden rok o wartości w dniu przyjęcia do użytkowania powyżej 10 000,00 zł., ewidencjonuje się wartościowo i ilościowo.
- Dla środków trwałych, których wartość początkowa w dniu przyjęcia do użytkowania jest niższa niż 10 000,00 zł., a okres użytkowania przekracza jeden rok, dokonuje się odpisu umorzeniowego równego wartości początkowej w momencie przyjęcia do użytkowania.
- Wszystkie środki trwałe są amortyzowane metodą liniową za pomocą stawek amortyzacyjnych określonych w obowiązującej ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych.
- Wartości niematerialne i prawne o cenie jednostkowej nie przekraczającej 10 000,00 zł odpisuje się jednorazowo w pełnej wartości w koszty. Pozostałe wartości niematerialne i prawne są amortyzowane wg zasad i stawek podatkowych.
- Księgowanie zakupu środków trwałych na koncie 010 wg wartości w cenie nabycia, a zakupione towary ewidencjonuje się na koncie 330 „materiały w cenie nabycia”.
- W przypadku rozliczenia podatku naliczonego z Urzędem Skarbowym podatek od towarów i usług w części nie podlegającej odliczeniu od podatku należnego zwiększa cenę ewidencyjną zakupionych materiałów.
- Leasingi operacyjne ujmowane są dla celów podatkowych tak jak leasingi operacyjne, natomiast dla celów bilansowych jak leasingi finansowe.
- Przyjęto zasadę FIFO ustalania wartości rozchodu materiałów i towarów.
- Spółka przeprowadza inwentaryzację:
 - towarów – nie rzadziej niż raz w roku na ostatni dzień każdego roku obrotowego,
 - środków trwałych – nie rzadziej niż raz na 4 lata.
- Rachunek zysków i strat sporządza się w postaci porównawczej ze szczegółowością określoną w załączniku nr 1 do ustawy o rachunkowości.
- Ewidencję kosztów działalności prowadzi się metodą pełną tj. w układzie rodzajowym kosztów (zespół4).
- Księgi rachunkowe prowadzone są przy użyciu programów komputerowych System Symfonia firmy Sage Sp. z o.o. przez zewnętrzną firmę – biuro rachunkowe na podstawie zawartej umowy.

3. Komentarz Zarządu Spółki na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe.

Rok obrotowy Spółki rozpoczyna się 1 maja, a kończy 30 kwietnia. I kwartał roku obrachunkowego 2025/2026 obejmował miesiące maj 2025, czerwiec 2025 i lipiec 2025r.

W I kwartale Spółka wypracowała przychody ze sprzedaży na poziomie 7 858 426,21 zł., uzyskując wynik finansowy netto na poziomie 73 041,40 zł.

W opinii Zarządu uzyskane wyniki potwierdzają słuszność obranej strategii i odzwierciedlają procesy rozwojowe zachodzące w Spółce. Jednocześnie sytuacja w otoczeniu rynkowym Spółki, tj. wzrost kosztów po stronie wynagrodzeń, wzrost kosztów zakupu towarów i usług oraz trwająca wojna na Ukrainie, mają wpływ na niższą bieżącą rentowność przychodów. Daje się to odczuć szczególnie po stronie wzrostu kosztów stałych, a także kosztów zmiennych związanych z zakupem usług czy nagród rzeczowych na potrzeby prowadzonych programów lojalnościowych. W efekcie Spółka boryka się z wyzwaniem utrzymania rentowności bieżąco realizowanych projektów.

Priorytetem Zarządu na najbliższe miesiące jest praca nad utrzymaniem wielkości przychodów oraz zysku netto w kolejnych kwartałach, na co mogą wpływać następujące negatywne czynniki:

- dostrzegalna niepewność, zarówno wśród obecnych klientów Spółki, jak i potencjalnych nowych klientów, odnośnie rozwoju przyszłej sytuacji ekonomicznej w związku z wpływem przeciągającej się wojny na Ukrainie oraz podwyższonej inflacji na koniunkturę gospodarczą, co skutkuje wstrzymywaniem decyzji co do uruchamiania akcji promocyjnych i lojalnościowych oraz potencjalnym ograniczeniami budżetów promocyjnych,
- wzrost kosztów wynagrodzeń oraz usług obcych, szczególnie w zakresie IT,
- koszty prac rozwojowych opartych głównie o rozwiązania z zakresu IT, związane z wprowadzaniem do oferty Spółki nowych rozwiązań i narzędzi z obszaru budowania zaangażowania, grywalizacji, personalizacji, wykorzystania mediów społecznościowych, e-commerce oraz mobile marketing,
- niezadowolająca rentowność sprzedaży spowodowana:
 - koniecznością obniżenia marż na realizowanych projektach, szczególnie w odniesieniu do marż realizowanych na dostarczaniu benefitów dla uczestników programów lojalnościowych,
 - zmniejszeniem wysokości budżetów marketingowych przeznaczanych na programy lojalnościowe oraz wsparcie sprzedaży, związane z niepewnością co do dalszego rozwoju sytuacji gospodarczej,
 - utrzymującą się niekorzystną strukturą benefitów otrzymywanych przez uczestników programów lojalnościowych na niekorzyść nagród rzeczowych, gdzie dominującą pozycję zaczynają stanowić gotówka oraz bony towarowe.

4. Informacja Zarządu Spółki na temat aktywności, jaką w okresie objętym raportem emitent podejmował w obszarze rozwoju prowadzonej działalności.

W I kwartale roku obrotowego 2025/2026 Spółka prowadziła głównie działania mające na celu utrzymanie i rozszerzenie współpracy z aktualnymi klientami Spółki. Było to związane z odczuwalnym spowolnieniem gospodarczym w otoczeniu Spółki i dużą niepewnością co do przyszłej koniunktury związanej zarówno z wojną w Ukrainie jak i z wewnętrznymi procesami gospodarczymi. Wszystko to, po stronie potencjalnych klientów Spółki, skutkuje mniejszą ilością wpływających z rynku zapytań, jak i mniejszą skłonnością do wdrażania nowych długookresowych rozwiązań marketingowych w zakresie budowania lojalności i wsparcia sprzedaży, które stanowią podstawę oferty rynkowej Spółki. Spółka dostosowała procesy sprzedażowe do wymogów pracy zdalnej, która masowo występuje po stronie aktualnych i potencjalnych klientów, koncentrując działania w zakresie pozyskania nowego biznesu na technologiach lead generation. Zarząd niezmiennie, we wzroście przychodów i skali działania Spółki upatruje głównego czynnika, który pozwoli istotnie długoterminowo zwiększyć rentowność i poziom wypracowywanego zysku netto.

Spółka kontynuowała sprzedaż nowego produktu o nazwie Level.Up, będącego mobilną grą perswazyjną. Autorskie rozwiązanie przygotowane przez Spółkę stanowi odpowiedź na pojawiające się na rynku zapotrzebowanie na narzędzia generujące wzrost sprzedaży w oparciu o wzrost kompetencji pracowników w zewnętrznych, niezależnych od producentów sieciach dystrybucji. Połączenie mechanizmów grywalizacji oraz microlearningu w budowaniu zaangażowania oraz kompetencji Uczestników, czyni z Level.Up skuteczne narzędzie generowania wyników sprzedażowych.

Spółka sukcesywnie rozwija posiadaną platformę aplikacji mobilnych wyposażając większość wdrażanych obecnie edycji programów lojalnościowych w aplikacje mobilne. W I kwartale 2025/2026 w oparciu o platformę wdrożone zostały kolejne aplikacje mobilne oraz aktualizacje aplikacji wdrożonych wcześniej. Spółka pracuje nad kolejnymi aplikacjami, z wykorzystaniem nowych funkcjonalności, które mogą stać się ważnym elementem w jej ofercie w kolejnych kwartałach. Wdrażanie aplikacji mobilnych w ramach prowadzonych projektów oraz kreowanie i wdrażanie ich nowych funkcjonalności umożliwia Spółce generowanie dodatkowych przychodów, zwiększa skuteczność prowadzonych działań i jednocześnie podnosi wartość dodaną dostarczaną klientom.

W I kwartale roku obrachunkowego Spółka kontynuowała testy produkcyjne platformy i aplikacji Buy&Play. System Buy&Play będący nowym produktem w ofercie Spółki stanowi nowoczesne - wykorzystujące technologię AI - narzędzie realizacji promocji konsumenckich w modelu „buy and get” z nagrodami typu instant win, które może stać się atrakcyjną alternatywą dla loterii promocyjnych. Spółka posiada pozytywną interpretację indywidualną Ministra Finansów potwierdzającą, że Buy&Play nie jest grą losową ani grą na automatach. Zarząd zakłada, że Buy&Play pozwoli Spółce na wyjście z ofertą poza tradycyjny segment projektów lojalnościowych B2B i poszerzenie grona klientów Spółki o silne marki segmentu B2C.

Spółka koncentruje się na sprzedaży i wdrażaniu produktu – gry sprzedażowej SALES BOOSTER, czyli programu motywacyjnego lub lojalnościowego wykorzystującego mechanikę gier oraz bezpośrednie premiowanie wzrostu sprzedaży w oparciu o wzrost udziału w potencjale zakupowym.

Spółka od kilkunastu miesięcy pracuje nad wykorzystaniem sztucznej inteligencji w działaniach lojalnościowych. W I kwartale rozpoczęły się testy produkcyjne systemu sztucznej inteligencji, który pozwoli na automatyczną weryfikację i interpretację treści dowodów zakupu tj. faktur i paragonów przesyłanych przez uczestników programów lojalnościowych. Dokumenty te stanowią potwierdzenie dokonanych zakupów promowanych produktów, na ich podstawie naliczane są punkty lojalnościowe i przyznawane benefity. System pozwoli skrócić z dni do sekund czas przetwarzania dokumentów oraz istotnie obniżyć koszt samego procesu. Wdrożenie systemu pozwoli dostarczyć feedback dla uczestnika w czasie rzeczywistym, co powinno skutkować istotnym wzrostem zaangażowania i ilości transakcji rejestrowanych w programach, a wraz z nimi przełożyć się na wzrost przychodów Spółki. System postawiony jest na własnej infrastrukturze, co zapewnia maksymalne bezpieczeństwo przetwarzanych danych będące podstawowym wymaganiem zgłaszanym przez klientów Spółki. Dział IT Spółki na bieżąco prowadzi trening i optymalizuje prace posiadanych modeli AI w celu pełnej eliminacji czynnika ludzkiego w procesie weryfikacji dowodów zakupu. Uruchomienie produkcyjnego systemu w pełnej funkcjonalności nastąpi na przełomie października i listopada 2025 roku. System będzie wykorzystany we wszystkich projektach Spółki opartych o dowody zakupu.

Jednocześnie Spółka rozpoczęła prace nad przygotowaniem kolejnych systemów wykorzystujących modele AI do podnoszenia zaangażowania uczestników programów lojalnościowych, a przez to wzrostu efektywności oferowanych rozwiązań. O szczegółach będziemy informowali w kolejnych raportach. Koncentracja na dostarczaniu rozwiązań z dziedziny IT, takich jak Level.Up, SALES BOOSTER, Buy&Play, aplikacje mobilne oraz systemy i rozwiązania oparte o sztuczną inteligencję pozwoli Spółce zmniejszyć zależność przyszłych wyników finansowych od marży uzyskiwanej na realizacji nagród w programach lojalnościowych. Dzięki tym innowacyjnym rozwiązaniom Spółka dociera do nowych obszarów rynku, koncentrując się na klientach stanowiących rozpoznawalne marki.

Spółka w dalszym ciągu rozwijała działalność outsourcingową w zakresie realizacji usług związanych z obsługą procesu realizacji nagród (zakup, wydanie i logistyka), zarówno rzeczowych jak i finansowych, w programach lojalnościowych prowadzonych samodzielnie przez działy marketingu klientów.

5. Informacja o możliwościach realizacji przekazywanych do publicznej wiadomości prognoz wyników finansowych.

Spółka MPL Verbum S.A. nie publikowała prognoz wyników finansowych na rok obrotowy 2025/2026.

6. Informacja o wielkości zatrudnienia.

Na dzień 31 lipca 2025 roku Spółka MPL Verbum S.A. zatrudniała w przeliczeniu na pełne etaty 24 osoby.

7. Informacja o istotnych zdarzeniach, jakie nastąpiły pomiędzy zakończeniem kwartału objętego raportem, a jego publikacją.

Zarząd na bieżąco monitoruje i analizuje potencjalny wpływ, jaki na działania operacyjne i sytuację finansową Spółki będzie miała w najbliższych tygodniach i miesiącach wojna w Ukrainie. Zarząd dostrzega potencjalne zagrożenia dla działalności Spółki, jakie mogą być związane z możliwością odsuwania w czasie terminów uruchamiania nowych projektów marketingowych oraz ograniczania wysokości budżetów marketingowych, które w pierwszej kolejności podlegają redukcji w wypadku występowania gwałtownych zjawisk gospodarczych o charakterze kryzysowym i recesyjnym. W przypadku wystąpienia sytuacji mających istotny wpływ na działalność i sytuację finansową Spółki, Zarząd będzie informował w komunikatach bieżących.

8. Oświadczenie Zarządu.

Poznań, 11 września 2025r.

Zarząd Spółki MPL Verbum S.A. oświadcza, że według jego najlepszej wiedzy, wybrane informacje finansowe i dane porównywalne Spółki sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Spółkę, oraz że komentarze i dodatkowe informacje zawierają prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji w Spółce.