



Raport kwartalny
za III kwartał roku obrotowego 2025/2026

Poznań, 17.03.2026r.

1. Informacje ogólne.

a. Podstawowe informacje o Spółce

Wyszczególnienie	Dane Emitenta
Pełna nazwa	MPL VERBUM SPÓŁKA AKCYJNA
Siedziba	61-626 Poznań, ul. Szelałowska 45a
Adres strony internetowej	www.verbum.com.pl
Adres poczty elektronicznej	biuro@verbum.com.pl
Telefon	61 825 07 85
Przedmiot działalności	Tworzenie i obsługa programów lojalnościowych
Kapitał zakładowy	<p>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:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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. Szelałowska 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 2025/2026.

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 2026r.

2. Wybrane dane finansowe za III kwartał roku obrachunkowego 2025/2026, oraz dane porównawcze.

- Jednostkowy skrócony rachunek zysków i strat Emitenta

Wyszczególnienie	III kwartał 2025/2026	III kwartał 2024/2025	III kwartał 2025/2026 narastająco	III kwartał 2024/2025 narastająco
Waluta	PLN	PLN	PLN	PLN
A. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	16 743 563,78	10 558 690,29	34 958 627,89	27 177 275,66
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów	16 811 657,83	10 605 783,27	34 845 769,40	27 158 168,07
II. Zmiana stanu produktów	-68 094,05	- 47 092,98	112 858,49	19 107,59
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
B. Koszty działalności operacyjnej	15 961 401,66	9 980 868,45	33 829 702,69	26 103 514,76
I. Amortyzacja	23 879,90	28 329,62	74 700,84	86 439,50
II. Zużycie materiałów i energii	27 837,80	36 210,33	76 260,09	132 810,32
III. Usługi obce	219 777,76	199 239,34	689 106,12	548 681,00
IV. Podatki i opłaty	4 929,65	4 785,65	14 579,95	20 794,45
V. Wynagrodzenia	925 461,91	823 035,85	2 449 788,72	2 246 770,43
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia pracowników	141 701,57	120 785,12	391 964,82	332 801,80
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	14 617 813,07	8 768 482,54	30 133 302,15	22 735 217,26
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
C. Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	782 162,12	577 821,84	1 128 925,20	1 073 760,90
D. Pozostałe przychody operacyjne	0,87	0,41	3,73	27 005,75
E. Pozostałe koszty operacyjne	0,86	1,88	1,35	230,28
F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)	782 162,13	577 820,37	1 128 927,58	1 100 536,37
G. Przychody finansowe	-973,53	0,00	6 587,46	0,00
H. Koszty finansowe	5 034,98	6 434,92	15 719,93	21 436,68
I. Zysk (strata) brutto (I±J)	776 153,62	571 385,45	1 119 795,11	1 079 099,69
J. Podatek dochodowy	174 730,00	113 538,00	221 136,00	215 103,00
K. Pozostałe obowiązkowe zmniejsz. zysku (zwiększ. straty)	0,00	0,00	0,00	0,00
L. Zysk (strata) netto (K-L-M)	601 423,62	457 847,45	898 659,11	863 996,69

- **Jednostkowy skrócony bilans Emitenta**

Wyszczególnienie	1.05.2025r.- 31.01.2026r.	1.05.2024r.- 31.01.2025r.
	PLN	PLN
Waluta		
A. Aktywa trwałe	2 002 154,65	2 027 843,85
I. Wartości niematerialne i prawne	2 053,77	5 387,11
II. Rzeczowe aktywa trwałe	996 352,18	1 096 048,92
III. Należności długoterminowe	0,00	0,00
IV. Inwestycje długoterminowe	942 439,70	893 254,82
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	61 309,00	33 153,00
B. Aktywa obrotowe	10 040 714,45	8 608 608,66
I. Zapasy	524 128,85	275 972,17
II. Należności krótkoterminowe	8 776 432,82	5 747 343,86
III. Inwestycje krótkoterminowe	714 685,86	2 572 099,57
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	25 466,92	13 193,06
C. Należne wpłaty na kapitał podstawowy	0,00	0,00
D. Udziały (akcje) własne	0,00	0,00
Aktywa razem	12 042 869,10	10 636 452,51
A. Kapitał własny	8 106 470,74	7 414 857,51
I. Kapitał podstawowy	244 444,40	244 444,40
II. Kapitał zapasowy	6 963 367,23	6 306 416,42
III. Kapitał z aktualizacji wyceny	0,00	0,00
IV. Pozostałe kapitały rezerwowe	0,00	0,00
V. Zysk z lat ubiegłych	0,00	0,00
VI. Zysk netto	898 659,11	863 996,69
VII. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	0,00	0,00
B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	3 936 398,36	3 221 595,00
I. Rezerwy na zobowiązania	136 158,35	98 781,35
II. Zobowiązania długoterminowe	185 197,27	238 729,57
III. Zobowiązania krótkoterminowe	3 615 042,74	2 884 084,08
IV. Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
Pasywa razem	12 042 869,10	10 636 452,51

- **Jednostkowy skrócony rachunek przepływów pieniężnych Emitenta**

Wyszczególnienie	III kwartał 2025/2026	III kwartał 2024/2025	III kwartał 2025/2026 narastająco	III kwartał 2024/2025 narastająco
Waluta	PLN	PLN	PLN	PLN
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej				
I. Zysk (strata) netto	601 423,62	457 847,45	898 659,11	863 996,69
II. Korekty razem	- 1 087 878,22	1 497 872,45	- 3 316 220,72	- 1676431,23
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I±II)	- 486 454,60	1 955 719,90	- 2 417 561,61	- 812434,54
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	297 926,51	- 12 677,74	297 926,51	0,00
II. Wydatki	530 727,20	502 365,35	560 278,88	507 234,84
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	- 232 800,69	- 515 043,09	- 262 352,37	- 507 234,84
D. Przepływy pieniężne netto razem (AIII±BIII±CIII)	- 719 255,29	1 440 676,81	- 2 679 913,98	- 1 319 669,38
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych				
F. Środki pieniężne na początek okresu	1 433 941,15	1 130 656,92	3 394 599,84	3 891 003,11
G. Środki pieniężne na koniec okresu (F±D), w tym	714 685,86	2 571 333,73	714 685,86	2 571 333,73
- o ograniczonej możliwości korzystania				

- **Jednostkowe skrócone zestawienie zmian w kapitale Emitenta**

Wyszczególnienie	III kwartał 2025/2026	III kwartał 2024/2025	III kwartał 2025/2026 narastająco	III kwartał 2024/2025 narastająco
Waluta	PLN	PLN	PLN	PLN
I. Kapitał własny na początek okresu (BO)	7 505 047,12	6 957 010,06	7 721 144,87	6 990 860,74
II. Kapitał własny na koniec okresu (BZ)	8 106 470,74	7 414 857,51	8 106 470,74	7 414 857,51
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. III kwartał roku obrachunkowego 2025/2026 obejmował miesiące listopad 2025, grudzień 2025 i styczeń 2026r.

W III kwartale Spółka wypracowała przychody ze sprzedaży na poziomie 16 743 563,78 zł., uzyskując wynik finansowy netto na poziomie 601 423,62 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 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 III 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 III 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 umożliwi Spółce generowanie dodatkowych przychodów, zwiększa skuteczność prowadzonych działań i jednocześnie podnosi wartość dodaną dostarczaną klientom.

W III kwartale roku obrachunkowego Spółka kontynuowała prace nad platformą i aplikacją 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 produktów z grupy określanej w ofercie Spółki jako gry sprzedażowe i lojalnościowe (np. SALES BOOSTER), czyli programów wsparcia sprzedaży i programów lojalnościowych wykorzystujących mechanikę gier oraz premiowanie wzrostu sprzedaży opartego o targetowanie wzrostu udziału w potencjale zakupowym.

Dnia 10 grudnia 2025 roku została podpisana pomiędzy Spółką, a Urzędem Marszałkowskim Województwa Wielkopolskiego umowa o dofinansowanie projektu badawczo – rozwojowego nr FEWP.01.02-IZ.00-002/24 pt. „Przeprowadzenie badań w celu opracowania nowego sposobu automatycznej rejestracji transakcji przez uczestników programów lojalnościowych i promocji wykorzystującego własny model AI do analizy i interpretacji treści przesyłanych dowodów zakupu” w ramach działania 01.02 „Wsparcie działalności B+R przedsiębiorstw i konsorcjów przedsiębiorstw z organizacjami badawczymi, w tym w zakresie infrastruktury B+R” Programu Fundusze Europejskie dla Wielkopolski 2021–2027. Całkowita wartość projektu wynosi 1 261 038,15 zł, natomiast kwota dofinansowania przyznanego Spółce to 756 622,89 zł. Projekt będzie realizowany przez Spółkę do dnia 31.10.2026 roku.

Po realizacji projektu Spółka będzie dysponowała własnym modelem AI do odczytu, interpretacji i analizy danych z dowodów zakupu (faktur i paragonów) przekazywanych przez uczestników programów lojalnościowych i promocji w formie skanów lub zdjęć na potwierdzenie dokonanych transakcji na produktach promocyjnych. W efekcie Spółka będzie mogła w czasie rzeczywistym dostarczać do uczestników feedback o naliczeniu punktów, co przełoży się zdecydowanie na wzrost skuteczności realizowanych projektów. Dodatkową korzyścią dla Spółki będzie obniżenie kosztów realizacji projektów lojalnościowych oraz zmniejszenie ilości błędów i reklamacji związanych z naliczaniem punktów lojalnościowych oraz obniżenie ryzyka wystąpienia oszustw i nadużyć ze strony uczestników.

Jednocześnie Spółka rozpoczęła prace nad przygotowaniem kolejnych systemów wykorzystujących modele AI do podnoszenia zaangażowania uczestników programów lojalnościowych, a przez to wzrostu efektywności oferowanych rozwiązań. Spółka prowadzi prace projektowe i rozwojowe nad nowymi produktami w ofercie Spółki, skierowanym na rynek bardziej masowy, które docelowo mają pozwolić Spółce na uzyskiwanie części przychodów z subskrypcji użytkowników zarówno w segmencie B2B jak i B2C. 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.

W III kwartale Spółka prowadziła rozmowy z dotychczasowymi klientami dotyczące prowadzenia funkcjonujących obecnie Programów Lojalnościowych w 2026 roku. Spółka z satysfakcją odnotowała przedłużenie współpracy na kolejny rok ze wszystkimi dotychczasowymi klientami, dla których Spółka realizuje działania o charakterze długookresowym.

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 stycznia 2026 roku Spółka MPL Verbum S.A. zatrudniała w przeliczeniu na pełne etaty 25 osób.

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, 17 marca 2026r.

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.