



Raport kwartalny
za I kwartał roku obrotowego 2026/2027

Poznań, 14.09.2026r.

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. 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 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 2026/2027, oraz dane porównawcze.

- Jednostkowy skrócony rachunek zysków i strat Emitenta

Wyszczególnienie	I kwartał 2026/2027	I kwartał 2025/2026	I kwartał 2026/2027 narastająco	I kwartał 2025/2026 narastająco
Waluta	PLN	PLN	PLN	PLN
A. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	7 091 222,78	7 858 426,21	7 091 222,78	7 858 426,21
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów	6 710 217,85	7 767 437,54	6 710 217,85	7 767 437,54
II. Zmiana stanu produktów	381 004,93	90 988,67	381 004,93	90 988,67
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
B. Koszty działalności operacyjnej	7 045 404,63	7 767 088,48	7 045 404,63	7 767 088,48
I. Amortyzacja	28 168,04	26 274,76	28 168,04	26 274,76
II. Zużycie materiałów i energii	42 612,39	26 358,27	42 612,39	26 358,27
III. Usługi obce	259 906,66	201 692,27	259 906,66	201 692,27
IV. Podatki i opłaty	7 461,65	7 392,65	7 461,65	7 392,65
V. Wynagrodzenia	875 839,65	729 036,20	875 839,65	729 036,20
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia pracowników	141 478,45	118 455,09	141 478,45	118 455,09
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	5 689 937,79	6 657 879,24	5 689 937,79	6 657 879,24
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
C. Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	45 818,15	91 337,73	45 818,15	91 337,73
D. Pozostałe przychody operacyjne	22,91	2,60	22,91	2,60
E. Pozostałe koszty operacyjne	0,89	0,11	0,89	0,11
F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)	45 840,17	91 340,22	45 840,17	91 340,22
G. Przychody finansowe	2 228,10	6 839,62	2 228,10	6 839,62
H. Koszty finansowe	5 322,82	5 502,44	5 322,82	5 502,44
I. Zysk (strata) brutto (I±J)	42 745,45	92 677,40	42 745,45	92 677,40
J. Podatek dochodowy	91 371,00	19 636,00	91 371,00	19 636,00
K. Pozostałe obowiązkowe zmniejsz. zysku (zwiększ. straty)	0,00	0,00	0,00	0,00
L. Zysk (strata) netto (K-L-M)	- 48 625,55	73 041,40	- 48 625,55	73 041,40

Strata netto na poziomie księgowym wynika wyłącznie z wysokości podatku dochodowego CIT związanego z otrzymaniem dotacji, która bilansowo została ujęta w przychodach roku obrotowego 2025/2026.

- **Jednostkowy skrócony bilans Emitenta**

Wyszczególnienie	1.05.2026r.- 31.07.2026r.	1.05.2025r.- 31.07.2025r.
Waluta	PLN	PLN
A. Aktywa trwałe	2 197 788,17	1 973 239,85
I. Wartości niematerialne i prawne	2 053,77	3 387,13
II. Rzeczowe aktywa trwałe	1 145 826,70	1 043 444,90
III. Należności długoterminowe	0,00	0,00
IV. Inwestycje długoterminowe	991 759,70	893 254,82
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	58 148,00	33 153,00
B. Aktywa obrotowe	8 814 263,30	7 626 283,03
I. Zapasy	1 024 897,09	1 027 553,96
II. Należności krótkoterminowe	3 731 041,01	4 439 646,66
III. Inwestycje krótkoterminowe	4 056 434,20	2 155 141,28
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1 891,00	3 941,13
C. Należne wpłaty na kapitał podstawowy	0,00	0,00
D. Udziały (akcje) własne	0,00	0,00
Aktywa razem	11 012 051,47	9 599 522,88
A. Kapitał własny	8 581 252,71	7 702 220,62
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	1 422 066,63	1 078 318,40
VI. Zysk netto	- 48 625,55	73 041,40
VII. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	0,00	0,00
B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	2 430 798,76	1 897 302,26
I. Rezerwy na zobowiązania	268 916,15	98 781,35
II. Zobowiązania długoterminowe	305 241,30	185 197,27
III. Zobowiązania krótkoterminowe	1 784 747,21	1 613 323,64
IV. Rozliczenia międzyokresowe	71 894,10	0,00
Pasywa razem	11 012 051,47	9 599 522,88

- Jednostkowy skrócony rachunek przepływów pieniężnych Emitenta**

Wyszczególnienie	I kwartał 2026/2027	I kwartał 2025/2026	I kwartał 2026/2027 narastająco	I kwartał 2025/2026 narastająco
Waluta	PLN	PLN	PLN	PLN
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej				
I. Zysk (strata) netto	- 48 625,55	73 041,40	- 48 625,55	73 041,40
II. Korekty razem	1 604 202,18	- 1 307 890,97	1 604 202,18	- 1 307 890,97
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I±II)	1 555 576,63	- 1 234 849,57	1 555 576,63	- 1 234 849,57
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	0,00	0,00	0,00
II. Wydatki	15 863,79	3 989,02	15 863,79	3 989,02
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	- 15 863,79	- 3 989,02	- 15 863,79	- 3 989,02
D. Przepływy pieniężne netto razem (AIII±BIII±CIII)	1 539 712,84	- 1 238 838,59	1 539 712,84	- 1 238 838,59
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych				
F. Środki pieniężne na początek okresu	2 516 721,36	3 393 979,87	2 516 721,36	3 393 979,87
G. Środki pieniężne na koniec okresu (F±D), w tym	4 056 434,20	2 155 141,28	4 056 434,20	2 155 141,28
- o ograniczonej możliwości korzystania				

- Jednostkowe skrócone zestawienie zmian w kapitale Emitenta**

Wyszczególnienie	I kwartał 2026/2027	I kwartał 2025/2026	I kwartał 2026/2027 narastająco	I kwartał 2025/2026 narastająco
Waluta	PLN	PLN	PLN	PLN
I. Kapitał własny na początek okresu (BO)	8 629 878,26	7 629 179,22	8 629 878,26	7 629 179,22
II. Kapitał własny na koniec okresu (BZ)	8 581 252,71	7 702 220,62	8 581 252,71	7 702 220,62
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 2026/2027 obejmował miesiące maj 2026, czerwiec 2026 i lipiec 2026r.

W I kwartale Spółka wypracowała przychody ze sprzedaży na poziomie 7 091 222,78 zł., uzyskując wynik finansowy netto na poziomie - 48 625,55. zł. Strata netto na poziomie księgowym wynika wyłącznie z wysokości podatku dochodowego CIT związanego z otrzymaniem dotacji, która bilansowo została ujęta w przychodach roku obrotowego 2025/2026.

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,
- niezadowalająca 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 2026/2027 Spółka koncentrowała się na utrzymaniu i rozwoju współpracy z obecnymi klientami oraz pozyskiwaniu nowych projektów. Niepewność gospodarcza związana z wojną w Ukrainie nadal wpływała na liczbę zapytań oraz skłonność klientów do uruchamiania nowych, długoterminowych działań marketingowych. W obszarze nowego biznesu Spółka wykorzystywała przede wszystkim narzędzia lead generation.

Spółka kontynuowała sprzedaż i rozwój rozwiązań technologicznych wspierających sprzedaż oraz lojalność w szczególności produktów Level.Up, SALES BOOSTER i Buy&Play, aplikacji mobilnych oraz narzędzi wykorzystujących sztuczną inteligencję. Level.Up łączy mechanizmy grywalizacji i microlearningu, wspierając rozwój kompetencji oraz wyniki sprzedażowe pracowników niezależnych sieci dystrybucji. Buy&Play jest natomiast rozwiązaniem do realizacji promocji konsumenckich typu „buy and get” z nagrodami instant win, umożliwiającym rozszerzenie oferty Spółki na segment B2C.

Równolegle w raportowanym okresie rozwijana była platforma aplikacji mobilnych wykorzystywanych w programach lojalnościowych. Spółka realizowała kolejne wdrożenia i aktualizacje oraz pracowała nad nowymi funkcjonalnościami, które zwiększają skuteczność prowadzonych projektów, ich wartość dla klientów oraz potencjał generowania dodatkowych przychodów.

W I kwartale Spółka kontynuowała realizację projektu badawczo-rozwojowego 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”. Po realizacji projektu Spółka będzie dysponowała własnym modelem AI do odczytu, interpretacji i analizy danych z dowodów zakupu. Rozwiązanie ma umożliwić szybszą rejestrację transakcji i przekazywanie uczestnikom informacji o naliczeniu punktów, a także ograniczyć koszty obsługi, liczbę błędów i reklamacji oraz ryzyko nadużyć. Automatyzacja procesu powinna skutkować też poniesieniem skuteczności i efektywności prowadzonych projektów.

W ramach strategii rozwoju własnych produktów cyfrowych Spółka prowadziła prace nad aplikacją Scorebusters – społecznościową grą piłkarską. Projekt jest środowiskiem testowania mechanizmów rekrutacji, grywalizacji, retencji i wykorzystania AI, które mogą być następnie stosowane w rozwiązaniach dla klientów B2B. Jednocześnie aplikacja może w przyszłości generować przychody z partnerstw reklamowych, promocyjnych i sponsoringowych oraz innych modeli komercjalizacji. Dalszy kierunek rozwoju projektu będzie uzależniony od wyników testów rynkowych i oceny jego potencjału biznesowego.

Rozwój produktów technologicznych i własnych rozwiązań cyfrowych ma stopniowo zwiększać udział przychodów z usług i technologii oraz ograniczać zależność wyników Spółki od marży uzyskiwanej na zakupie i realizacji nagród.

Spółka kontynuowała także świadczenie usług outsourcingowych związanych z zakupem, wydawaniem i logistyką nagród rzeczowych oraz finansowych w programach lojalnościowych prowadzonych samodzielnie przez klientów.

Zarząd nadal uznaje wzrost przychodów i skali działalności za główny czynnik umożliwiający długoterminową poprawę rentowności oraz poziomu wypracowywanego zysku netto.

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 2026/2027.

6. Informacja o wielkości zatrudnienia.

Na dzień 31 lipca 2026 roku Spółka MPL Verbum S.A. zatrudniała w przeliczeniu na pełne etaty 26 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, 14 września 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.