

RAPORT

ZA TRZECI KWARTAŁ 2026 ROKU

16 listopada 2026 roku

Spis treści

List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy....2

Podstawowe informacje o spółce....3

Projekt Posiłek Plus (www.PosilekPlus.pl)....4

Projekt AI2help (https://AI2help.eu/)....7

Automatyzacje – agenty AI (GARINAI.pl/agenty-ai)....13

Partnerzy afiliacyjni (GARINAI.pl/partnerzy)....14

GARIN Studio (https://studio.GarinAI.pl/)....15

Przetargi (https://przetargi.GarinAI.pl/)....16

System PR/IR....18

RadarKRS.pl (https://www.RadarKRS.pl/)....19

Protokoły AI (https://DI.GarinAI.pl/)....21

Komentarz emitenta na temat okoliczności i zdarzeń istotnie wpływających na działalność emitenta, jego sytuację finansową i wyniki osiągnięte w raportowanym kwartale....23

Istotne zdarzenia po dniu bilansowym....23

Inicjatywy nastawione na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie....24

Informacje dotyczące liczby osób zatrudnionych przez emitenta, w przeliczeniu na pełne etaty....24

Stosowane metody i zasady rachunkowości przy sporządzaniu sprawozdania finansowego....24

SKRÓCONE SPRAWOZDANIE FINANSOWE ZA RAPORTOWANY KWARTAŁ....29

List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy

Szanowni Państwo,

przekazuję na Państwa ręce raport za trzeci kwartał 2026 roku.

W drugiej połowie zeszłego roku Zarząd rozpoczął realizację nowej strategii Spółki, która obecnie koncentruje się na budowie portfela projektów wykorzystujących sztuczną inteligencję.

Naszym celem jest zbudowanie portfela projektów opartych o AI, a naszą misją jest udostępnianie polskim przedsiębiorstwom najnowszych, zaawansowanych technologii sztucznej inteligencji.

AI[1] nie tylko w Polsce, ale i na całym świecie, wciąż znajduje się na wczesnym etapie rozwoju i obecnie trudno wybrać tylko jedną branżę, na której należałoby się skupić. Doświadczenia rynkowe pokazują, że jedna organizacja może skutecznie zarządzać projektami technologicznymi działającymi w różnych branżach, pod warunkiem, że łączy je wspólna technologia bazowa. W wielu przypadkach rolę takiego fundamentu pełnią algorytmy uczenia maszynowego i zaawansowane systemy przetwarzania danych.

Od połowy zeszłego roku Spółka prowadzi projekt www.PosilekPlus.pl - jest to nowoczesna platforma do zamawiania posiłków pracowniczych - benefitowych i regeneracyjnych - wykorzystująca elementy AI do optymalizacji swoich działań, która zaowocowała podpisaniem szeregu umów oraz wygenerowała znaczące przychody w minionych kwartałach tego roku.

Ponadto Emitent tworzy aplikacje wykorzystujące AI i nawiązuje partnerstwa technologiczne.

Od lutego tego roku Spółka rozwija projekt AI2help.eu - jest to platforma wspierająca obsługę klienta poprzez czat AI, spersonalizowane filmy i awatary AI.

Jednocześnie pracujemy nad pozyskaniem kolejnych klientów i projektów wykorzystujących sztuczną inteligencję.

Zarząd uczestniczył także w serii konferencji oraz przeprowadził wiele spotkań z różnej wielkości potencjalnymi partnerami do współpracy.

Nowa strategia już znajduje odzwierciedlenie w naszych wynikach i regularnych przychodach.

Zapraszam do zapoznania się z pełną treścią raportu.

Prezes Zarządu
Piotr Gniadek

[1] AI - Artificial Intelligence, czyli Sztuczna Inteligencja

Podstawowe informacje o spółce

Dane jednostki

Nazwa (firma)	GARIN AI Spółka Akcyjna
Siedziba	Warszawa (02-014)
Adres	ul. Nowogrodzka 64/43
Numer KRS	0000378711
Sąd rejestrowy	Sąd Rejonowy dla miasta stołecznego Warszawy XIII Wydział Gospodarczy KRS
Kapitał zakładowy	2.140.000 zł i dzieli się na 21.400.000 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł każda
Adres poczty elektronicznej	biuro@GARINAI.pl
Strona internetowa	www.GARINAI.pl
Telefon	+48 511 259 329

Zarząd

Na dzień sporządzenia niniejszego raportu w skład Zarządu Emitenta wchodzą:
- Piotr Gniadek - Prezes Zarządu
- Piotr Ciszek - Członek Zarządu

Rada Nadzorcza

Na dzień sporządzenia niniejszego raportu w skład Rady Nadzorczej Emitenta wchodzą:
- Jarosław Grzechulski - Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Tomasz Swadkowski - Członek Rady Nadzorczej
- Dariusz Burciu - Członek Rady Nadzorczej
- Grzegorz Konrad - Członek Rady Nadzorczej
- Konrad Banasiak - Członek Rady Nadzorczej

Struktura akcjonariatu

Zgodnie z informacjami posiadanymi przez Zarząd, na dzień publikacji raportu, akcjonariuszami posiadającymi powyżej 5 % w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki są:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Procent akcji	Liczba głosów	Procent głosów
CPAR Limited	2 928 704	13,69%	2 928 704	13,69%
Dariusz Cisak	5 040 000	23,55%	5 040 000	23,55%
New Tech Sp. z o.o.	3 940 000	18,41%	3 940 000	18,41%
Pozostali	9 491 296	44,35%	9 491 296	44,35%
RAZEM	**21 400 000**	**100,00%**	**21 400 000**	**100,00%**

Projekt Posiłek Plus (www.PosilekPlus.pl)



Projekt Posiłek Plus trafił do Emitenta jako standardowa aplikacja do zamawiania posiłków pracowniczych. Od momentu przejęcia został istotnie rozwinięty poprzez szerokie wdrożenie rozwiązań z zakresu sztucznej inteligencji w jedenastu kluczowych obszarach działania platformy.

Projekt rozwija się bardzo dynamicznie i generuje znaczące przychody.

Obecnie Posiłek Plus to nowoczesna platforma B2B do zamawiania posiłków pracowniczych, dedykowana dla firm, łącząca zamawianie posiłków pracowniczych z rozliczaniem dofinansowania i pełną organizacją dostaw w miejscu pracy. Emitent nabył i dysponuje pełnią praw majątkowych do projektu Posiłek Plus.

Projekt odpowiada na potrzeby pracodawców w obszarze świadczeń pracowniczych oraz ergonomii pracy, upraszczając logistykę wyżywienia zespołów, podnosząc wygodę użytkowników i zapewniając przejrzystość kosztową oraz raportową. Kluczowym elementem rozwiązania jest intuicyjna aplikacja i panel administracyjny, które umożliwiają samodzielne zamawianie posiłków przez pracowników, a po stronie pracodawcy automatyczne rozliczanie dopłat, kontrolę budżetów i bieżący wgląd w wykorzystane świadczenia. System uwzględnia zróżnicowane modele dofinansowania i limity na pracownika, obliczając w czasie rzeczywistym część finansowaną przez firmę oraz dopłatę pracownika, z uwzględnieniem zasad rozliczeń wynikających z przepisów prawa pracy i ubezpieczeń społecznych.

Emitent nie przygotowuje posiłków we własnym zakresie, lecz rozwija i udostępnia aplikację służącą do zamawiania posiłków pracowniczych oraz rozliczania dofinansowania, a także uczestniczy w organizacji ich dostarczania i odbioru przy współpracy z partnerami. Z tego względu Emitent identyfikuje obecną działalność Posiłek Plus jako działalność usługową wspieraną przez platformę technologiczną.

Emitent przewiduje w przyszłości możliwość udostępniania wybranych elementów oprogramowania innym podmiotom w modelu SaaS, co stanowić będzie odrębny kierunek rozwoju.

Działalność platformy Posiłek Plus obejmuje organizację dostaw na terenie całej Polski, z elastycznym harmonogramem i formami odbioru, w tym dedykowanymi punktami dystrybucji lub urządzeniami samoobsługowymi, co ogranicza kolejki i przestoje. Platforma integruje się z kalendarzem zamówień i oknami dostaw, a dzięki funkcjom powiadomień i przypomnień minimalizuje liczbę nieodebranych posiłków. Część żywieniowa oferty opiera się na szerokim, rotującym menu z wariantami dopasowanymi do preferencji i ograniczeń dietetycznych użytkowników, z czytelną prezentacją składników i wartości odżywczych. Dla pracodawcy przewidziano zestaw wskaźników i raportów operacyjno-finansowych, w tym bieżące zestawienia wykorzystania budżetów, frekwencji i pór zamówień, co ułatwia planowanie logistyki i optymalizację kosztów.

Warstwa technologiczna projektu wspiera automatyzację kluczowych procesów: dobór jadłospisów do preferencji i historii zamówień, bilansowanie podaży i popytu oraz prognozowanie zapotrzebowania w poszczególnych lokalizacjach. Dzięki temu możliwe jest redukowanie marnowania żywności oraz ograniczanie ryzyka niedostarczenia posiłków. Architektura platformy została zaprojektowana z naciskiem na bezpieczeństwo informacji, w tym separację danych, kontrolę dostępu i rejestrowanie zdarzeń, co jest istotne przy przetwarzaniu danych osobowych i rozliczeń finansowych. Projekt zakłada zgodność z krajowymi i unijnymi wymogami prawnymi w obszarze ochrony danych oraz przejrzystości rozliczeń, a także możliwość dostosowania polityk przechowywania danych do wymagań poszczególnych klientów instytucjonalnych.

Dla swoich klientów Spółka uruchomiła także pierwsze „posiłkomaty", urządzenia z niezależnymi zamykanymi półkami, które umożliwiają klientom odbiór posiłków dostarczonych przez partnerów.

Model przychodowy opiera się na rozliczeniach zależnych od skali wykorzystania, z możliwością świadczenia usług wdrożeniowych i integracyjnych. Projekt jest skalowalny geograficznie i organizacyjnie: umożliwia szybkie uruchamianie kolejnych lokalizacji i punktów odbioru, zarządzanie uprawnieniami oraz różnicowanie polityk dofinansowania pomiędzy jednostkami organizacyjnymi. W praktyce ułatwia to wdrażanie świadczenia żywieniowego w całej organizacji, przy zachowaniu kontroli budżetowej i jakościowej.

Wartość dla pracodawcy obejmuje odciążenie działów administracji i HR od logistyki zamówień, ujednolicenie zasad rozliczeń, ograniczenie przestojów w pracy oraz poprawę dobrostanu zespołów, co przekłada się na produktywność i retencję pracowników. Z perspektywy użytkownika końcowego najważniejsze są wygoda i przewidywalność: szybkie zamawianie, przejrzysta cena po dopłacie, pewność odbioru i powtarzalna jakość. W strategii rozwoju przewidziano rozszerzenia funkcjonalne, takie jak programy lojalnościowe oraz dalszą automatyzację procesu rozliczeń i raportowania, co ma wzmocnić przewagę konkurencyjną i skalowalność projektu. Całość stanowi spójny ekosystem technologiczno-operacyjny, który upraszcza świadczenie posiłków pracowniczych i porządkuje ich finansowanie, tworząc jednocześnie trwałą wartość dla pracodawców i pracowników.

Platforma Posiłek Plus w znacznym stopniu wykorzystuje sztuczną inteligencję: większość niżej opisanych rozwiązań została zrealizowana wewnętrznie przez zespół Emitenta,

W ramach infrastruktury chmurowej wdrożono rozwiązania sztucznej inteligencji do przetwarzania tekstu, analizy zdjęć i dokumentów oraz generowania obrazów. W samym produkcie zintegrowano model LLM, który tłumaczy opisy dań i komentarze klientów na język polski oraz generuje zdjęcia dań do katalogu menu. Docelowo narzędzie to zostanie rozbudowane o automatyczne aktualizowanie oferty od restauratorów.

AI służy także do automatycznego generowania opisów, zdjęć, wyliczania kaloryczności, rozpoznawania składu oraz oznaczania alergenów posiłków. AI sprawdza czy w bazie nie ma duplikatów dań, kontroluje

kompletność informacji (np. obecność wartości odżywczych przy każdym daniu) oraz umożliwia obsługę czatu z użytkownikami w czasie rzeczywistym. Dzięki temu pracodawcy i pracownicy mają zawsze pełny, rzetelny i aktualny opis każdego posiłku, a obsługa klienta jest szybka i zautomatyzowana.

W obszarze poczty e-mail wdrożono system sztucznej inteligencji do wysyłki systemowych wiadomości z dedykowanego adresu, w tym powiadomień do restauratorów o nowych wiadomościach w sprawach reklamacji oraz wiadomości wychodzących z panelu administracyjnego. W zakresie płatności online wykorzystywane są rozwiązania AI obsługujące płatności kartą i przelewem oraz doładowania portfela.

Do wysyłki wiadomości SMS wdrożono system sztucznej inteligencji obsługujący kampanie do pracowników i wiadomości powitalne. W panelu administracyjnym wykorzystywane są rozwiązania AI w warstwie backendu, udostępniające punkty końcowe do zarządzania kontami pracowników i wyszukiwania zamówień.

Do bezpiecznej komunikacji z systemem płatności wykorzystywany jest serwis pośredniczący oparty o sztuczną inteligencję i tzw. webhooki. Dystrybucja aplikacji w sklepach mobilnych wspierana jest przez rozwiązania AI w zakresie kanałów testowych dla zespołu.

Repozytorium kodu i procesy przeglądu zmian także wykorzystują już narzędzia sztucznej inteligencji. W procesie wytwórczym oprogramowania wykorzystywany jest asystent AI wspierający tworzenie kodu i dokumentacji. Do zarządzania tekstami aplikacji w kolejnych językach wdrożono narzędzie z obszaru sztucznej inteligencji do lokalizacji i zarządzania tłumaczeniami.

Całość stanowi spójny ekosystem, w którym sztuczna inteligencja została wdrożona we wszystkich kluczowych obszarach działania platformy, przekształcając dosyć prostą pierwotną aplikację w zaawansowane rozwiązanie technologiczne o znacząco wyższych możliwościach automatyzacji i skalowalności.

Ponadto aplikacja została rozwinięta w zakresie fiskalizacji zamówień, gdzie wykorzystywany jest zewnętrzny serwis do wystawiania e-paragonów. Serwis wystawia e-paragon do każdego opłaconego zamówienia z aplikacji, realizując ten proces na trzy sposoby: po płatności przez system płatności online, po płatności z wykorzystaniem portfela elektronicznego oraz za pomocą automatu naprawczego działającego w cyklu piętnastominutowym.

W obszarze drukowania paragonów w punktach partnerskich wykorzystywane jest zewnętrzne rozwiązanie umożliwiające zdalne zlecanie wydruku z chmury na drukarkach fiskalnych restauracji. Paragon drukowany jest na drukarce fiskalnej partnera, na jego numer identyfikacji podatkowej, bez konieczności zestawiania sieci VPN lub konfigurowania sieci lokalnej u partnera.

Do obsługi automatów z posiłkami wykorzystywane jest zewnętrzne rozwiązanie typu lunchomat. Platforma przekazuje do automatu informacje o zamówieniu, a następnie otrzymuje statusy dotyczące umieszczenia posiłku w skrytce i jego odbioru. Na tej podstawie system aktualizuje status zamówienia i wysyła klientowi odpowiednie powiadomienie.

W procesie wytwórczym oprogramowania wykorzystywane jest zautomatyzowane narzędzie do ciągłej integracji i wdrażania. Narzędzie to po każdej zmianie w kodzie uruchamia testy, buduje aplikację, wdraża backend, wysyła wersje testowe do zespołu oraz przygotowuje wydania do sklepów z aplikacjami mobilnymi.

Wdrożenie kolejnych elementów sztucznej inteligencji w ramach platformy ma obejmować modele prognozujące popyt, które łączyć będą historię zamówień z sezonowością, pogodą, kalendarzem świąt i specyfiką zmian roboczych, aby precyzyjnie określać zapotrzebowanie dla każdej lokalizacji i okna

dostawy. Takie prognozy stabilizują produkcję, ograniczają nadwyżki oraz zapobiegają brakom, poprawiając punktualność i obniżając koszty operacyjne.

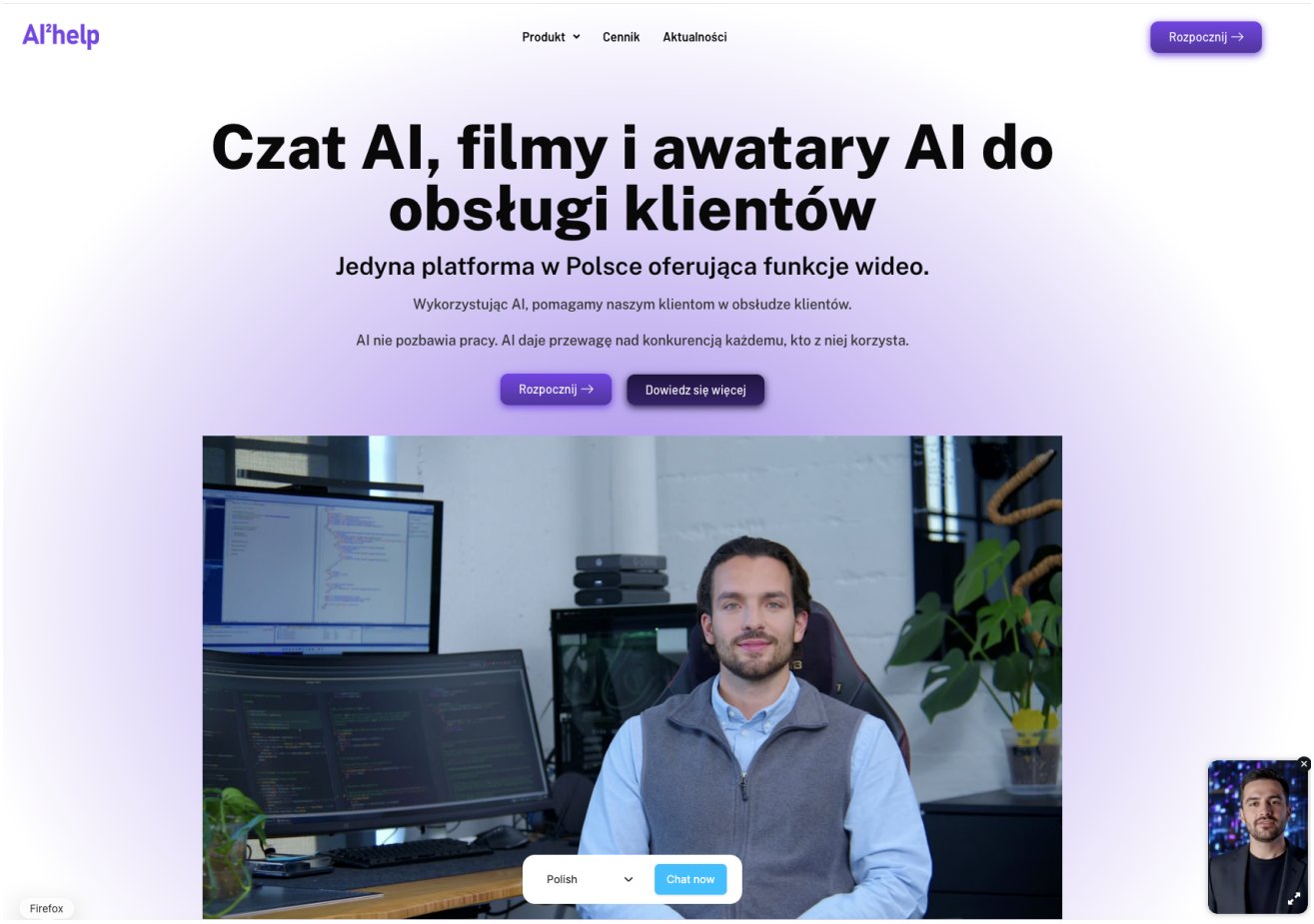
Równolegle warstwa personalizacji może podnosić konwersję i średnią wartość zamówienia, wykorzystując preferencje użytkowników, ograniczenia dietetyczne oraz historię wyborów, do dynamicznego układania menu i rekomendacji. System dobierać może propozycje posiłków, uwzględniając również bieżącą dostępność składników i czasy przygotowania, co będzie skracać kolejki do odbioru posiłków, a jednocześnie utrzymywać ich różnorodność.

Mechanizmy redukcji marnowania żywności korzystają z algorytmów wykrywających potencjalne nadwyżki i kierujących je do promocji w ostatniej chwili lub do elastycznych receptur zamiennych, a ciągłe uczenie na podstawie zwrotów i nieodebranych posiłków pozwala systematycznie korygować politykę zamówień i prognozy. Logistyka dostaw korzysta z wyznaczania tras z uwzględnieniem okien czasowych, pojemności, ograniczeń dojazdu i ruchu drogowego, a dynamiczne przeplanowanie reaguje na opóźnienia i zmiany w czasie rzeczywistym, co obniża puste przebiegi, poprawia punktualność i zmniejsza koszty floty.

W ramach projektu Posiłek Plus Emitent zawarł 1 lipca 2026 roku umowę z Koleje Małopolskie sp. z o.o. na dostawę posiłków dla pracowników. W zależności od faktycznego zapotrzebowania, realizacja umowy może zapewnić Emitentowi przychody w maksymalnej wysokości łącznie ok. 1,86 mln zł przez okres kolejnych 9 miesięcy, co może mieć znaczący wpływ na wyniki finansowe Emitenta.

Działająca obecnie aplikacja Posiłek Plus daje możliwość jej udostępniania w modelu SaaS innym firmom pod marką własną (tzw. white label), co w przyszłości może być dodatkowym elementem przychodów dla Emitenta.

Projekt AI2help (https://AI2help.eu/)



AI2help to platforma wspierająca obsługę klienta oraz działania operacyjne przedsiębiorstw z wykorzystaniem rozwiązań sztucznej inteligencji.

Celem działania platformy AI2help jest wsparcie obsługi klienta w oparciu o wyjątkowe na tę chwilę - na rynku polskim - funkcjonalności, takie jak czat AI, filmy wideo i awatary AI.

Czat AI oferuje skrócenie czasu odpowiedzi, podniesienie jakości udzielanych informacji i odciążenie pracowników firm od powtarzalnych i monotonnych czynności, przy jednoczesnym zachowaniu pełnej kontroli nad bazą wiedzy danej firmy bez typowych dla AI halucynacji i przy zachowaniu zgodności z wymaganiami prawnymi. Pozwala to na sprawne i optymalne zarządzanie kontaktem z klientami. System integruje się z istniejącymi kanałami komunikacji, takimi jak czat na stronie internetowej, poczta elektroniczna czy formularze kontaktowe, a także z wewnętrznymi bazami wiedzy i systemami dziedzinowymi, aby udzielać odpowiedzi opartych na aktualnych i zweryfikowanych informacjach, pochodzących z danej organizacji. Architektura rozwiązania pozwala przygotowywać zestawy treści źródłowych i reguł, które determinują zakres uprawnień oraz styl komunikacji, dzięki czemu odpowiedzi są spójne z polityką firmy i standardami jakości.

Funkcja filmów wideo daje możliwość umieszczenia różnych filmów na każdej podstronie serwisu internetowego, co jest szczególnie istotne dla sklepów internetowych, chcących w atrakcyjny sposób zaprezentować poszczególne produkty ze swojej oferty, w zindywidualizowany dla każdego produktu sposób.

Awatary do obsługi wideo mogą prowadzić konwersację z osobą odwiedzającą stronę www w czasie rzeczywistym, w dowolnym języku i w oparciu o bazę wiedzy opracowaną wspólnie z klientem. Ważnym atutem rozwiązania jest brak halucynacji AI a informacje uzyskane od awatara są w pełni wiarygodne.

Rdzeniem platformy AI2help są moduły przetwarzania języka naturalnego (LLM) i zarządzania wiedzą, które umożliwiają prowadzenie dialogu, rozumienie intencji użytkownika, dopytywanie o brakujące informacje oraz proponowanie kolejnych kroków postępowania.

Obecnie system do obsługi różnych działań wykorzystuje m.in. chatGPT (openAI), Llama (Meta) i Mistral. System może realizować zadania „od końca do końca”, takie jak nadanie zgłoszenia, wysłanie zgłoszenia do człowieka, weryfikacja statusu sprawy, czy wygenerowanie podsumowania rozmowy z przypisaniem numeru referencyjnego. W obszarach wymagających szczególnej staranności platforma zapewnia mechanizmy autoryzacji, ścieżki akceptacji i wyłączenia decyzyjne, aby utrzymać nadzór człowieka nad rozstrzygnięciami istotnymi dla klienta lub zgodnością. Rozwiązanie wspiera zarządzanie wieloma językami, co umożliwia obsługę międzynarodowych rynków i klientów z różnych regionów, przy zachowaniu jednolitych standardów odpowiedzi i identyfikacji marki.

Warstwa analityczna AI2help udostępnia raporty o skuteczności, wskaźniki czasu pierwszej reakcji i czasu rozwiązania sprawy, rozpoznawanie intencji, identyfikację tematów powracających oraz analizowanie poziomu satysfakcji użytkowników. Zgromadzone dane pomagają identyfikować luki w bazie wiedzy, planować priorytety uzupełnień treści oraz optymalizować procesy wewnętrzne, na przykład przez zmianę formularzy, instrukcji czy harmonogramów pracy. W połączeniu z modułami automatyzacji możliwe jest ograniczenie liczby zgłoszeń kierowanych do zespołów pierwszej linii, co przekłada się na niższe koszty operacyjne i możliwość przesunięcia pracowników do zadań wymagających kwalifikacji. W przypadku tematów złożonych lub objętych szczególną odpowiedzialnością, jak reklamacje czy rozliczenia, system kieruje sprawy do kompetentnych osób, dołączając kontekst rozmowy i propozycję odpowiedzi, aby skrócić czas opracowania ostatecznego stanowiska firmy.

Projekt kładzie nacisk na ochronę informacji i zgodność z regulacjami. Przewidziano separację danych pomiędzy klientami, kontrolę dostępu na poziomie ról, rejestrowanie zdarzeń oraz polityki retencji treści konwersacyjnych. Dodatkowe środki obejmują mechanizmy filtrowania danych wrażliwych, czarne listy słów i maskowanie wybranych fragmentów w treściach wejściowych i wyjściowych, tak aby ograniczyć przypadkowe ujawnienia informacji. Proces wdrożenia obejmuje analizę potrzeb, przygotowanie bazy wiedzy i reguł, konfigurację scenariuszy rozmów oraz szkolenie zespołów odpowiedzialnych za nadzór i utrzymanie jakości odpowiedzi. Po uruchomieniu platforma jest regularnie udoskonalana na podstawie danych pozyskiwanych w toku jej użytkowania, z naciskiem na dokładność odpowiedzi, logiczne ścieżki rozmowy i zwiększanie odsetka spraw rozwiązywanych bez udziału człowieka.

Model biznesowy sprzedaży usług AI2help **nie jest** typowym modelem SaaS[2] w którym klienci wykupują usługę w modelu subskrypcyjnym i muszą sami nauczyć się obsługi systemu, aby go wdrożyć i potem na bieżąco obsługiwać: usługa tego typu (tj. SaaS) ma popularny po angielsku skrót DIY (Do It Yourself - Zrób To Sam).

Dla odróżnienia, GARIN AI, w ramach projektu AI2help, oferuje usługę w modelu DFY (Done For You - Zrobione Dla Ciebie), która polega na pełnej obsłudze klienta – od analizy jego potrzeb, poprzez wdrożenie i konfigurację systemu, aż po bieżące utrzymanie systemu, jedynie z niezbędnym (minimalnym) zaangażowaniem klienta w te procesy. GARIN AI zakłada, iż model taki powinien sprawdzić się w ofercie dla tych podmiotów, które cenią sobie "święty spokój", podczas gdy SaaS (DIY) umożliwia łatwiejsze uzyskanie skali, ale wymaga przy tym nakładów na edukację po stronie użytkownika.

Ważnym elementem przyjętego modelu jest fakt, iż model DFY buduje lojalność klienta, podczas gdy model DIY potrafi doprowadzić do utraty klienta po kilku okresach subskrypcyjnych, gdyż zamiast na skupieni się na rozwoju własnej firmy, klient zmuszony jest do zarządzania obcym narzędziem.

SaaS (DIY) jako usługa oferowana klientom pozwala wprawdzie na masową adaptację, ale jednocześnie wymaga od oferenta bardzo dużych budżetów na reklamę, podczas gdy DFY generuje wyższy ARPU[3], maksymalizuje wpływy ze sprzedaży oraz uzależnia klienta od dostawcy - uniemożliwiając jego łatwą zmianę - co jest korzystne dla usługodawcy.

Kluczowe różnice między DFY a DIY

Aspekt	DFY (Done For You)	DIY (Do It Yourself)
Zaangażowanie klienta	Minimalne	Pełne
Przychody	Opłata za wdrożenie + subskrypcja	Jedynie subskrypcja
Czas uruchomienia	Szybki (kilka dni, gotowy efekt)	Długi (tygodnie nauki i błędów)
Jakość rezultatu	Profesjonalna (ekspercka optymalizacja)	Zależna od umiejętności klienta
Ryzyko wdrożeniowe	Brak błędów, gwarancja efektu	Występowanie błędów przy samodzielnym wdrożeniu.

[2] SaaS (ang. Software as a Service, pol. Oprogramowanie jako usługa) to model dystrybucji oprogramowania w chmurze, w którym aplikacje są hostowane przez zewnętrznego dostawcę i udostępniane użytkownikom przez Internet, zazwyczaj za pośrednictwem przeglądarki internetowej.

[3] ARPU oznacza Average Revenue Per User, czyli średni przychód generowany na jednego użytkownika (lub klienta) w określonym okresie: miesięcznie lub rocznie. Oblicza się go dzieląc całkowity przychód przez liczbę aktywnych użytkowników.

W wyniku analiz, których wynik prezentujemy w powyższej tabeli, model sprzedażowy AI2help postanowiliśmy oprzeć **na usługach wdrożeniowych oraz miesięcznych opłatach subskrypcyjnych.**

Dzięki temu wdrożenie AI2help będzie zawsze spersonalizowane w oparciu o analizę potrzeb klienta, w wyniku której następuje stworzenie koncepcji, konfiguracja, integracja i optymalizacja AI2help w ramach działających u klienta procesów biznesowych. Dzięki takiemu modelowi możemy uzyskać zdecydowanie wyższe marże, gdyż oferujemy wysokie kompetencje związane z wykorzystaniem systemu, a nie tylko „suche" narzędzie SaaS, które wymaga nauki jego działania, wdrożenia i obsługi.

W modelu wdrożeniowym projektów takich jak AI2help unikamy zatem standaryzacji SaaS, oferując skalowanie implementacji AI w różnych sektorach, ze wspólną bazą technologiczną uczenia maszynowego i modeli LLM.

Poza wdrożeniem model rozliczeń z klientem obejmuje także opłatę subskrypcyjną za dostęp do platformy i panelu administracyjnego z elementem zależnym od skali wykorzystania, który odzwierciedla liczbę obsłużonych spraw, aktywnych kanałów komunikacji i użytych funkcji dodatkowych.

Dla większych organizacji oferowane są usługi wdrożeniowe i integracyjne, obejmujące dostosowanie modułów do specyficznych systemów już działających w danej organizacji, jak również wymagań bezpieczeństwa.

Wdrożenie AI2Help, jako warstwy inteligentnej, nadrzędnej nad istniejącymi kanałami kontaktu, pozwala przejąć powtarzalne zapytania i natychmiastowo udzielać odpowiedzi opartych na zweryfikowanej wiedzy firmowej, co skraca czas pierwszej reakcji i odciąża zespoły. Moduły rozumienia języka naturalnego identyfikują intencję i kontekst, dopytują o brakujące dane oraz prowadzą użytkownika ścieżkami dialogu dopasowanymi do polityk i standardów komunikacji, a w razie złożonych zagadnień przygotowują kompletne podsumowanie i kierują sprawę do właściwego specjalisty. Po połączeniu z bazą wiedzy, dokumentacją i systemami dziedzinowymi (np. zamówienia, umowy, statusy usług) platforma dostarcza odpowiedzi nie tylko na podstawie ogólnych informacji, ale także danych klienta, co podnosi trafność i ogranicza konieczność eskalacji. Wielojęzyczne przetwarzanie i tłumaczenie w czasie zbliżonym do rzeczywistego umożliwia obsługę klientów z różnych rynków przy zachowaniu jednolitego stylu i jakości. Analiza nastroju i priorytetyzacja spraw pozwalają wyżej ustawić zgłoszenia z negatywnymi emocjami lub ryzykiem odejścia, a jednocześnie obniżyć liczbę interwencji w sprawach neutralnych i informacyjnych. Automatyczne podsumowania rozmów, klasyfikacja i tagowanie zgłoszeń porządkują pracę zespołów i poprawiają kompletność danych, dzięki czemu zarządzający uzyskują przejrzyste raporty o przyczynach kontaktów, skuteczności odpowiedzi i obciążeniu kanałów. Moduły predykcyjne prognozują szczyty ruchu, wskazują braki w bazie wiedzy i sugerują artykuły do utworzenia lub uzupełnienia, co systematycznie zwiększa odsetek spraw domykanych bez udziału człowieka. Warstwa głosowa (rozpoznawanie i synteza mowy) umożliwia obsługę infolinii, wstępną weryfikację klienta i prowadzenie po scenariuszach IVR, a automatyczne transkrypcje oraz weryfikacja zgodności rozmowy ze skryptem ułatwiają kontrolę jakości i szkolenia. Integracja z procesami wewnętrznymi (np. zwroty, reklamacje, rezerwacje, reset haseł, umawianie wizyt) pozwala zamykać proste sprawy "od początku do końca" bez udziału pracownika, z zachowaniem reguł autoryzacji i pełną rejestracją zdarzeń. Architektura rozwiązania powinna wspierać cykl życia modeli (wersjonowanie, monitoring jakości, wykrywanie degradacji i szybkie wycofanie zmian), a także ochronę informacji (separacja danych, kontrola dostępu, rejestrowanie i retencja), aby spełnić wymogi klientów instytucjonalnych oraz regulacyjne. Rekomendowane jest wdrożenie etapowe: pilotaż na wybranym kanale i zakresie tematów z miernikami (czas do pierwszej odpowiedzi, odsetek spraw rozwiązanych przy pierwszym kontakcie, redukcja eskalacji, satysfakcja klientów), następnie rozszerzanie

na kolejne kanały, języki i procesy, równolegle z doskonaleniem bazy wiedzy. Tak zaprojektowane zastosowanie AI w AI2Help przekłada się na krótsze czasy reakcji, wyższą jakość i spójność odpowiedzi, mniejsze obciążenie zespołów oraz lepszą przewidywalność kosztów obsługi, co wzmacnia konkurencyjność i skalowalność projektu.

Przewaga modelu wdrożeniowego AI2help nad typowym SaaS

Aspekt	Wdrożenia AI2help	Wdrożenie SaaS
Dostosowanie	Wysokie, indywidualne pod każdego klienta	Niskie, szablonowe
Integracja	Pełna z systemami klienta	Ograniczona API
Koszt	Opłaty za projekt/wdrożenie	Subskrypcja miesięczna
Wsparcie	Dedykowane, on-site	Standardowe zgłoszenia

W ramach AI2help oferujemy także kompleksowy pakiet usług realizacji filmów i tworzenia awatarów do komunikacji marketingowej, sprzedażowej i szkoleniowej w firmach. Projektujemy koncepcje filmów w oparciu o narzędzia AI, przygotowujemy scenariusze oraz dostosowujemy przekaz do konkretnej grupy docelowej. GARIN AI oferuje również dobór i konfigurację awatarów – zarówno gotowych postaci z bibliotek, jak i spersonalizowanych awatarów tworzonych na bazie konkretnych osób, takich jak zarząd czy eksperci marki lub twórcy z YouTube. Ustawiamy głosy, języki, gesty i mimikę tak, aby awatar spójnie reprezentował markę klienta.

Ważnym elementem oferty jest lokalizacja i dubbing wideo na różne rynki. Wykorzystujemy AI do tłumaczenia i dubbingu materiałów na ponad 175 języków z zachowaniem synchronizacji ruchu warg, co pozwala przenosić treści między rynkami bez ponownego nagrywania.

W ramach AI2help integrujemy wideo i awatary ze stronami internetowymi, systemami szkoleniowymi, HR oraz z naszym pakietem 3 w 1: wideo, chat AI i FAQ. W zaawansowanych wdrożeniach łączymy API narzędzi do generowania wideo z systemami CRM czy automatyzacjami marketingowymi, umożliwiając automatyczne tworzenie personalizowanych filmów.

Nasza oferta obejmuje też projektowanie Księgi Marki (ang. brand book): szablony zawierające logo, kolory i czcionki zgodne z księgą znaku, dzięki czemu różne działy z danej organizacji mogą produkować spójne materiały bez angażowania za każdym razem działu kreatywnego.

Oczywiście wspieramy też klientów w obszarze zgodności z GDPR, AI Act i etycznego wykorzystania awatarów.

W oparciu o dłuższe materiały możemy także tworzyć rolki na TikToka czy YouTube – wszystko z maksymalnym wykorzystaniem produktów AI, które GARIN AI oferuje także w ramach partnerstw afiliacyjnych, zawartych przez Spółkę.

Istotnym elementem rozwoju kierunku wskazanego przez projekt AI2help było podpisanie we wrześniu z europejskim dostawcą – firmą Daktela Polska sp. z o.o. - umowy partnerskiej, której przedmiotem jest polecanie produktów tego dostawcy klientom na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Umowa nie ma charakteru wyłącznego, a współpraca obejmuje m.in.:

1) system przyjmowania i rozdzielania zgłoszeń klientów ze wszystkich kanałów kontaktu (telefon, poczta elektroniczna, czat, media społecznościowe);

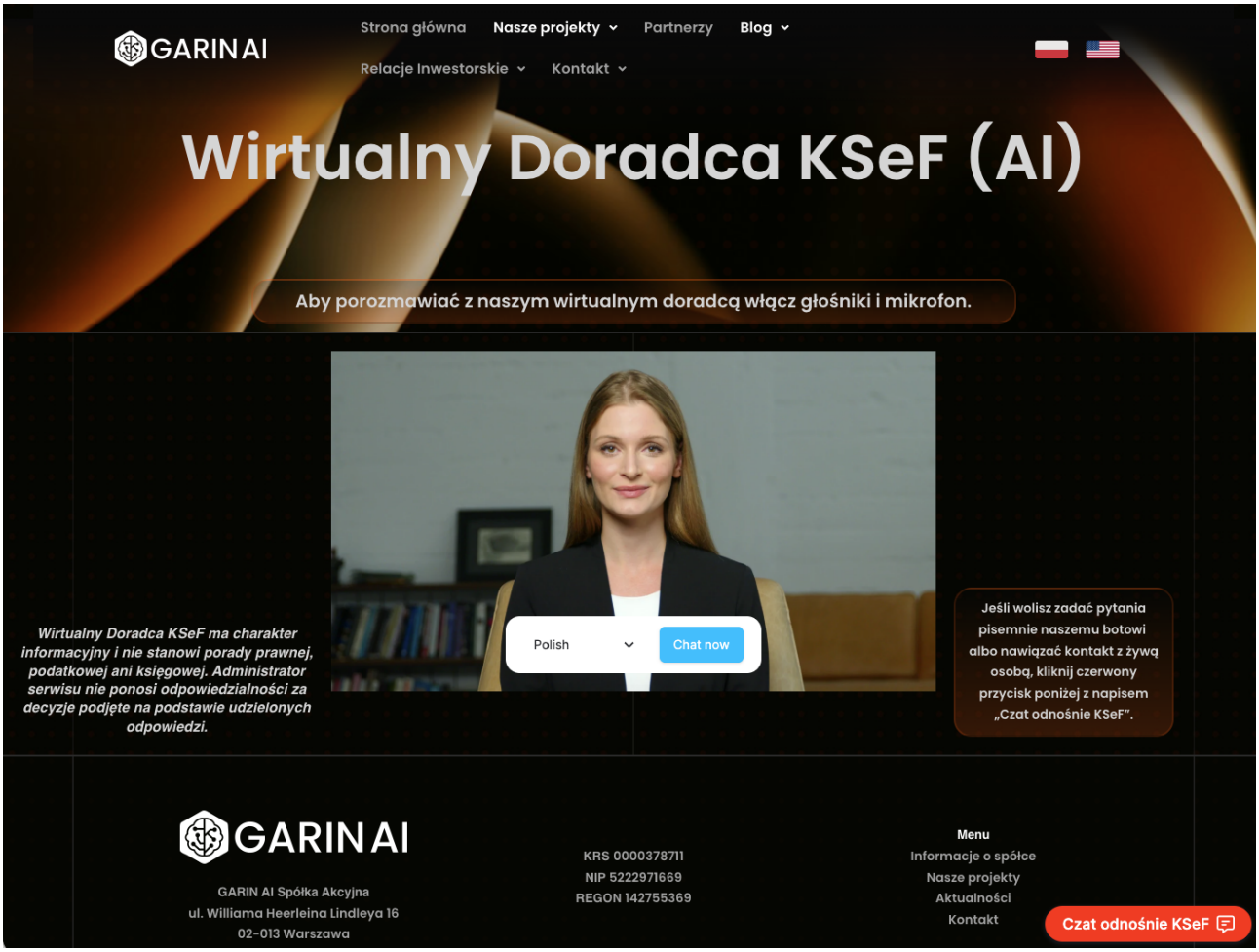
2) prowadzenie rejestru zgłoszeń, historii kontaktów, raportów i połączeń z innymi systemami klienta;

3) zestaw asystentów opartych na sztucznej inteligencji, w tym prowadzących rozmowę pisemną i głosową, służących do automatycznej obsługi klienta obejmującej potwierdzanie wizyt i zmianę dat przez voicebot AI;

4) narzędzie do przewidywania liczby kontaktów, planowania grafików pracy konsultantów, zarządzania nieobecnościami i kontroli ustalonych standardów obsługi.

Zakres umowy znacząco uzupełni ofertę rozwijanej przez Spółkę platformy AI2help.eu.

Wirtualny Doradca KSeF (AI) (KSeF.GARINAI.pl/DoradcaKSeF/



Projekt dotyczy wirtualnego Doradcy KSeF, wykorzystującego AI, który w formie realistycznego awatara głosowego oraz czatu tekstowego odpowiada na pytania przedsiębiorców i księgowych dotyczące Krajowego Systemu e-Faktur (KSeF). Głównym celem projektu jest uzyskiwanie przychodów z oferowania klientom możliwości odciążenia biur rachunkowych, działów finansowych oraz infolinii, poprzez automatyzację odpowiedzi na najczęściej pojawiające się pytania o obowiązki, terminy i procesy związane z KSeF. Użytkownik może prowadzić konwersację głosową (po włączeniu mikrofonu i głośników) lub wybrać tryb pisemny używając dedykowanego czatu tekstowego.

Awatar opiera się na zestawie modeli AI, wyspecjalizowanych w analizie przepisów i komunikatów Ministerstwa Finansów, oraz praktycznych scenariuszach wdrożenia KSeF w firmach. Jego wiedza obejmuje, między innymi, zasady wystawiania i odbierania e-faktur, integrację systemów finansowo–księgowych z KSeF, uprawnienia użytkowników oraz podstawowe konsekwencje błędów i nieprawidłowości.

System został zaprojektowany tak, by prowadzić dialog w prostym języku, doprecyzowywać pytania użytkownika i podpowiadać kolejne kroki, na przykład, jakie dane są potrzebne do poprawnego wystawienia faktury w KSeF lub gdzie szukać odpowiednich konfiguracji w systemach ERP.

Jednocześnie narzędzie ma wyraźnie podkreślony charakter informacyjny: nie zastępuje ono doradztwa podatkowego, prawnego czy księgowego, a operator serwisu nie ponosi odpowiedzialności za decyzje biznesowe podjęte wyłącznie w oparciu o udzielone odpowiedzi. W praktyce oznacza to, że awatar sprawdza się jako pierwszy poziom wsparcia – szybko porządkuje informacje, objaśnia podstawy i wskazuje typowe rozwiązania, ale w złożonych lub spornych sytuacjach użytkownik powinien skonsultować się z doradcą lub księgowym. Dzięki integracji z ekosystemem GARIN AI, projekt może być w przyszłości wzbogacany o kolejne obszary wiedzy, dodatkowe języki oraz obsługę nowych procesów, powiązanych z cyfryzacją rozliczeń i raportowaniem elektronicznym w Polsce.

Automatyzacje – agenty AI (GARINAI.pl/agenty-ai)

GARIN oferuje także komplet automatyzacji (agentów AI) wspierających działalność firm i optymalizujących czas. Część automatyzacji jest skierowana do spółek publicznych.

Grupa 1 – Komunikacja, treści i pozyskiwanie klientów

1. Biuletyn informacyjny i komunikacja B2B
Automatyzacja pomaga w regularnym przekazywaniu kluczowych informacji (wyniki, strategia, nowe projekty) do wybranych grup na LinkedIn – m.in. analityków, inwestorów czy dziennikarzy. Automatyzuje wysyłkę, śledzi reakcje odbiorców i współpracuje z systemem CRM, dzięki czemu zespół nie traci czasu na ręczne kampanie.

2. Artykuły blogowe i media społecznościowe
Automatyzacja zajmuje się przygotowaniem artykułów na blog korporacyjny oraz wpisów do mediów społecznościowych (LinkedIn, X, Facebook) w ustalonym rytmie. Korzysta z danych finansowych, komunikatów prasowych i trendów branżowych, trzyma się stylu marki i dobiera formę tekstu do kanału – od dłuższych tekstów po krótkie wpisy.

3. Pozyskiwanie potencjalnych klientów
Automatyzacja wyszukuje osoby, które warto zaprosić do kontaktu, biorąc pod uwagę branżę, stanowisko, rolę w organizacji i aktywność w mediach społecznościowych. Na tej podstawie przygotowuje spersonalizowane wiadomości i wysyła je razem z materiałami, które mają otworzyć rozmowę handlową.

Grupa 2 – Analityka, Relacje Inwestorskie i wiedza o spółce

4. Prezentacje wyników dla spółek z GPW
Automatyzacja pomaga przygotować prezentacje kwartalne i roczne na podstawie danych finansowych spółki. Tworzy wykresy, porównania okresów oraz propozycje komentarzy zarządu, a slajdy dostosowuje do identyfikacji wizualnej firmy, co skraca czas pracy zespołu Relacji Inwestorskich.

5. Analiza porównawcza konkurencji
Automatyzacja zbiera publicznie dostępne raporty spółek z GPW, które można uznać za konkurencyjne. Porównuje ich wyniki, marże, tempo wzrostu i wyceny, a następnie tworzy z tego raporty dla zarządu i działu relacji inwestorskich.

6. Pytania i odpowiedzi oraz baza wiedzy dla analityków
Automatyzacja prowadzi bazę wiedzy o spółce – od danych historycznych po prognozy i ważne wydarzenia. Na tej podstawie może odpowiadać na najczęstsze pytania analityków i inwestorów, przygotowywać zestawienia pytań i odpowiedzi oraz kompendia wiedzy, a także pokazywać, jakie tematy najczęściej wracają w pytaniach.

Grupa 3 – Monitoring, raporty i zgodność z przepisami

7. Monitoring nastrojów rynkowych
Automatyzacja śledzi wzmianki o spółce w mediach finansowych, serwisach społecznościowych i na forach inwestorskich. Analizuje ich wydźwięk, wychwytuje potencjalne fałszywe informacje i sygnalizuje treści, które mogą wymagać szybkiej reakcji ze strony spółki.

8. Raporty bieżące dla spółek z GPW
Automatyzacja wspiera proces publikacji raportów bieżących – korzysta z integracji z systemami ESPI/EBI, przygotowuje krótkie podsumowania na stronę i blog oraz treści do mediów społecznościowych. Pomaga też pilnować aktualności takich sekcji, jak informacje o Walnych Zgromadzeniach.

9. Weryfikacja zgodności z regulacjami
Automatyzacja sprawdza, czy komunikaty, raporty i materiały dla inwestorów są zgodne z wymaganiami MAR, ustawy o ofercie publicznej i wytycznymi GPW. Wskazuje brakujące elementy, zwraca uwagę na informacje wrażliwe i zapisuje historię weryfikacji, co może być przydatne przy kontroli lub audycie.

Lista oferowanych automatyzacji będzie się z czasem zwiększać.

Partnerzy afiliacyjni (GARINAI.pl/partnerzy)

GARIN AI nawiązuje i utrzymuje współpracę afiliacyjną z wybranymi dostawcami oprogramowania i usług technologicznych wykorzystujących AI. Współpraca ta ma charakter komercyjny, a partnerzy docelowo mają generować dla Emitenta od 20 do 50% wartości usługi w przypadku pozyskania klienta dla naszego partnera, jednak proces ten będzie rozłożony w czasie.

Partnerzy zlokalizowani są w Europie oraz USA i razem tworzą potężny zestaw do zwiększenia produktywności i oszczędzania czasu w codziennej pracy w firmie, marketingu, sprzedaży i zarządzaniu projektami. Każde narzędzie automatyzuje inny obszar biznesu i wspiera kompleksowość oferty GARIN AI.

Wybór partnerów dokonywany jest na podstawie następujących kryteriów:
- dostępność najnowszych technologii opartych na sztucznej inteligencji
- praktyczne zastosowanie rozwiązań w rzeczywistych procesach biznesowych
- niezawodność, bezpieczeństwo i zgodność z normami rynkowymi
- możliwość integracji z istniejącymi systemami informatycznymi
- rzetelność i reputacja dostawcy

W ramach współpracy udostępniamy linki referencyjne prowadzące do stron dostawców. Linki te zawierają parametry pozwalające na identyfikację źródła rekomendacji czyli strony www.GARINAI.pl. W

przypadku zakupu usługi poprzez udostępniony link, Spółka otrzymuje prowizję określoną w umowie partnerskiej. Udostępnianie linków nie wpływa na ceny końcowe usług dla klientów oraz nie stanowi warunku koniecznego do skorzystania z danej usługi. Klienci mogą w dowolnym momencie uzyskać dostęp do usług partnerskich poprzez bezpośrednią witrynę dostawcy, jak również zrezygnować z usługi, a płatność zazwyczaj jest rozliczania miesięcznie.

lp	Partner	Opis
1	**Noota.io**	Zaawansowane narzędzie do automatycznego nagrywania, transkrypcji i analizy spotkań online. Działa w czasie rzeczywistym, rozpoznaje mówców, generuje transkrypcje i automatycznie wyciąga wnioski, zadania oraz podsumowania.
2	**Synthesia.io**	Platforma do generowania profesjonalnych filmów na podstawie tekstu bez kamery i mikrofonu. Korzysta z realistycznych awatarów AI i syntezy mowy do tworzenia materiałów szkoleniowych, produktowych i marketingowych.
3	**Jibble.io**	Kompleksowe narzędzie do ewidencji czasu pracy i monitorowania obecności pracowników. Oferuje „odbijanie się" z aplikacji mobilnej, przeglądarki lub kiosku, nadające się do biur, firm terenowych i produkcyjnych.
4	**Make.com**	Narzędzie do automatyzacji łączące aplikacje i usługi w intuicyjnych przepływach bez programowania. Umożliwia budowanie złożonych procesów metodą „przeciągnij i upuść".
5	**AI Studios**	Platforma do tworzenia filmów wideo z realistycznymi awatarami AI. Pozwala generować treści na podstawie tekstu z dostępem do biblioteki aktorów, głosów i stylów narracji.
6	**Synthflow AI**	Zaawansowana platforma głosowej automatyzacji kontaktów z klientami oparta na AI. Obsługuje rozmowy telefoniczne i interakcje głosowe bez potrzeby umiejętności programistycznych.

GARIN Studio (https://studio.GarinAI.pl/)

GARIN Studio to uruchomiony w ostatnich tygodniach internetowy serwis dostępny pod adresem https://studio.GARINAI.pl. Został przygotowany dla twórców podcastów i autorów kanałów w serwisie YouTube. Zadaniem serwisu jest skrócenie drogi od gotowego nagrania do pełnego zestawu materiałów, które z tego nagrania można przygotować: opisów i rozdziałów odcinka, wpisów na stronę, treści do newslettera, materiałów dla sklepu, propozycji dla reklamodawców, a także porządkowania archiwum i kontaktu ze społecznością. Serwis opiera się na zasadzie: sztuczna inteligencja przygotowuje projekt materiału, a twórca akceptuje go przed publikacją.

Serwis pełni cztery funkcje:
1. Prezentacja oferty GARIN Studio. Opis problemu twórcy, sześć obszarów działania serwisu (treści z odcinka, skrzynka odbiorcza, sklep, reklamodawcy, archiwum, społeczność), grupy docelowe, zasada działania, etapy współpracy oraz odpowiedzi na najczęstsze pytania.
2. Kalkulator korzyści. Narzędzie działające w przeglądarce użytkownika, które na podstawie liczby odcinków, ich długości i częstotliwości publikacji oraz dodatkowej aktywności (sklep, newsletter) szacuje czas, jaki twórca może odzyskać dzięki automatyzacji, i wskazuje rekomendowany pakiet. Wyniki mają charakter poglądowy i nie są przekazywane na serwer.

3. Formularz zamówienia bezpłatnej analizy kanału. Zgłoszenie zawiera imię i nazwisko, adres poczty, opcjonalnie numer telefonu, dane kanału, rodzaj kanału, staż oraz opis wyzwania. Zgłoszenie trafia do arkusza kalkulacyjnego administratora i jest obsługiwane przez proces automatyzacji firmy.
4. Bezpłatny test na jednym filmie. Test przebiega w dwóch krokach. W pierwszym użytkownik podaje adres poczty elektronicznej i akceptuje zgody wymagane przez regulamin. Serwis rezerwuje jednorazowy kod aktywacyjny i wysyła go wraz z linkiem na podany adres. W drugim kroku, po kliknięciu linku albo wpisaniu kodu, użytkownik wkleja link do filmu w serwisie YouTube o długości do 30 minut i składa oświadczenie o prawach do materiału. Po weryfikacji długości filmu, jednorazowości adresu poczty i ważności kodu zgłoszenie trafia do procesu automatycznej transkrypcji, a wynik wraz z przykładowym materiałem jest wysyłany na podany adres. Jeden adres poczty może wziąć udział w teście jeden raz, a każdy kod jest jednorazowy.

Formularze są zabezpieczone usługą reCAPTCHA oraz ukrytym polem wykrywającym automaty. Przy zgłoszeniach wymagane są zgody określone w regulaminie i klauzuli informacyjnej zgodnie z RODO, w tym oświadczenie o prawach do zgłaszanego materiału. Dane zgłoszeniowe zapisywane są wyłącznie w arkuszu kalkulacyjnym prowadzonym przez administratora, spółkę GARIN AI S.A., w usługach Google; serwis nie prowadzi własnej bazy danych i nie przekazuje danych podmiotom trzecim w celach marketingowych. Korespondencja w sprawie testu i wyników prowadzona jest z adresów w domenie garinai.pl.
Na stronie dostępne są regulamin, polityka prywatności i klauzula informacyjna. Statystyka odwiedzin prowadzona jest zbiorczo w usłudze Google Analytics.

Przetargi (https://przetargi.GarinAI.pl/)

Przetargi to autorski system B2B SaaS dostępny pod adresem https://przetargi.GARINAI.pl, który wspiera firmy w pozyskiwaniu zamówień publicznych i komercyjnych — od wyszukania ogłoszenia, przez analizę dokumentacji i przygotowanie oferty, aż po monitorowanie wyników postępowania. Rozwiązanie łączy wielokanałowy monitoring rynku, analizę dokumentów z wykorzystaniem sztucznej inteligencji oraz automatyczne wypełnianie oryginalnych formularzy zamawiającego. Jego celem jest skrócenie czasu przygotowania ofert, obniżenie kosztów pracy zespołów handlowych i przetargowych oraz ograniczenie ryzyka błędów formalnych.

Aplikacja odpowiada na najważniejsze trudności związane z udziałem w przetargach: rozproszenie ogłoszeń na wielu platformach, czasochłonną analizę obszernych specyfikacji, konieczność kompletowania licznych załączników oraz potrzebę bieżącego śledzenia działań konkurencji i rozstrzygnięć. Zamiast ręcznego przeszukiwania źródeł i wielogodzinnej pracy z dokumentacją użytkownik otrzymuje jedno środowisko do zarządzania całym procesem ofertowania. Docelowo system ma umożliwiać skrócenie drogi od wykrycia interesującego ogłoszenia do przygotowania oferty z kilkunastu godzin do kilkudziesięciu minut, zależnie od złożoności postępowania i zakresu wymaganej weryfikacji.

Podstawą platformy jest agregator ogłoszeń, który automatycznie monitoruje krajowe i unijne źródła zamówień, w tym Biuletyn Zamówień Publicznych, TED, Bazę Konkurencyjności, e-Zamówienia, platformazakupowa.pl oraz wybrane komercyjne systemy przetargowe. Wyniki są dopasowywane do profilu działalności firmy za pomocą kodów CPV, słów kluczowych, filtrów semantycznych i reguł wykluczających nieodpowiednie postępowania. Pozwala to skupić uwagę zespołu na zamówieniach odpowiadających jego kompetencjom i możliwościom realizacyjnym.

Analiza dokumentacji przebiega dwuetapowo.
Najpierw sztuczna inteligencja sprawdza dokument kluczowy, taki jak specyfikacja warunków zamówienia lub zaproszenie do złożenia oferty, i identyfikuje podstawowe warunki decydujące o zasadności udziału: dopuszczalność podwykonawstwa, sposób realizacji, wysokość wadium czy wymagane terminy. Dzięki temu zespół może szybko odrzucić postępowania niespełniające kryteriów biznesowych.
Po podjęciu decyzji o udziale system analizuje pełną dokumentację, obejmującą pliki Word, arkusze kalkulacyjne, dokumenty PDF i skany, oraz wskazuje warunki udziału, wymagane referencje, certyfikaty i oświadczenia oraz potencjalne ryzyka formalne i prawne.

Istotnym wyróżnikiem aplikacji jest przygotowywanie dokumentacji bezpośrednio na oryginalnych szablonach zamawiającego. System nie zastępuje ich nowymi formularzami, lecz uzupełnia pliki DOCX danymi firmy, informacjami dotyczącymi reprezentacji, treścią oświadczeń i pozostałymi elementami oferty, z zachowaniem struktury dokumentu, tabel, nagłówków, stopek i formatowania. Obsługuje także numerację stron oraz przygotowanie miejsc przeznaczonych na podpis elektroniczny. Takie podejście ogranicza ręczne przepisywanie danych i ryzyko przypadkowej zmiany układu wymaganych formularzy.

Przygotowanie oferty wspiera moduł kalkulacji cenowych, który przelicza wartości netto i brutto dla różnych stawek VAT, w tym 23%, 8%, 5%, 0% oraz sprzedaży zwolnionej. System kontroluje spójność obliczeń i przyjętych zaokrągleń, a także pomaga weryfikować zgodność zastosowanych stawek z charakterem zamówienia i wymaganiami dokumentacji. Automatyzacja obliczeń zmniejsza nakład pracy oraz ryzyko rozbieżności między formularzem ofertowym a załącznikami cenowymi.

Po otwarciu ofert platforma umożliwia analizę cen konkurencji oraz informacji opublikowanych przez zamawiającego. Moduł badania rażąco niskiej ceny wspiera identyfikowanie przesłanek wymagających dalszej oceny w kontekście art. 224 ustawy Prawo zamówień publicznych i przygotowuje projekty wniosków o wezwanie wykonawców do złożenia wyjaśnień dotyczących kalkulacji ceny. Wyniki analizy służą jako wsparcie pracy zespołu, a nie jako automatyczne rozstrzygnięcie o zasadności odrzucenia konkretnej oferty.

System monitoruje również publikację wyników i ogłoszeń o udzieleniu zamówienia. Identyfikuje firmę w dokumentach rozstrzygnięcia na podstawie numeru NIP, powiadamia odpowiednich użytkowników i aktualizuje wskaźniki skuteczności ofertowania. Pozwala to na bieżąco oceniać wyniki działań handlowych i budować historię udziału w postępowaniach.

Bezpieczeństwo i kontrolę dostępu wspierają uwierzytelnianie dwuskładnikowe, indywidualne konta użytkowników oraz uprawnienia przypisywane do określonych linii biznesowych i kategorii zamówień. Rejestr audytowy obejmuje logowania oraz informacje o tym, kto i kiedy zmieniał dane postępowań, ceny lub dokumentację. Warstwę aplikacyjną oparto na React 19, TanStack Start v1 i Cloudflare Workers, a warstwę danych na PostgreSQL z mechanizmem Row-Level Security, służącym do rozdzielania dostępu do danych. Analizę treści realizują zintegrowane modele językowe dobierane do rodzaju i złożoności zadania, natomiast przetwarzanie dokumentów zapewniają autorskie parsery DOCX, XLSX i PDF oraz mechanizmy OCR do odczytu skanów. Założenia integracji AI obejmują ochronę danych i niewykorzystywanie przekazywanych treści do trenowania modeli publicznych.

Z perspektywy biznesowej platforma łączy narzędzie zwiększające efektywność własnego działu ofertowania z produktem przeznaczonym do sprzedaży subskrypcyjnej klientom zewnętrznym. Jej wartość technologiczna wynika z połączenia integracji z wieloma źródłami zamówień, wyspecjalizowanej

analizy przetargowej oraz automatycznego uzupełniania natywnych dokumentów zamawiającego. Gromadzone dane o cenach, wynikach postępowań i zachowaniach konkurencji tworzą jednocześnie podstawę do rozwoju kolejnych funkcji analitycznych, wspierających ocenę szans na wygraną, dobór strategii cenowej i szacowanie marży.

Obecnie platforma jest w fazie testów, a docelowo będzie udostępniana klientom na zasadach komercyjnych.

System PR/IR

System dystrybucji informacji prasowych i relacji inwestorskich to dedykowana aplikacja wspierająca tworzenie, weryfikację i ukierunkowaną wysyłkę komunikatów korporacyjnych do mediów, dziennikarzy branżowych oraz analityków rynku kapitałowego. Wdrożone i rozwijane przez spółkę rozwiązanie stanowi element jej wewnętrznej infrastruktury komunikacyjnej, łącząc obsługę relacji inwestorskich i public relations w jednym środowisku. Umożliwia zarządzanie treścią komunikatów, bazą odbiorców i harmonogramem dystrybucji, a także dokumentowanie kolejnych etapów pracy.

Aplikację zaprojektowano z uwzględnieniem specyfiki obowiązków informacyjnych spółek publicznych, w szczególności wymogów rozporządzenia MAR. Przed wysyłką operator przechodzi procedurę weryfikacyjną, obejmującą potwierdzenie, że treści stanowiące informację poufną zostały wcześniej upublicznione właściwym oficjalnym kanałem raportowania. Mechanizm ten wspiera zachowanie prawidłowej kolejności publikacji i ogranicza ryzyko przedwczesnego przekazania informacji wybranym odbiorcom. Komunikaty można powiązać z numerami odpowiednich raportów giełdowych, a działania użytkowników są zapisywane w nieusuwalnym dzienniku audytu ze znacznikiem czasu UTC. System wspomaga w ten sposób realizację procedur informacyjnych, nie zastępując oceny treści ani odpowiedzialności osób zatwierdzających publikację.
Podstawowym modułem aplikacji jest baza kontaktów, która pozwala porządkować dane dziennikarzy, redakcji i analityków według specjalizacji, branży oraz profilu medium. Import i walidacja danych z plików CSV i Excel usprawniają aktualizację bazy, a kategoryzacja odbiorców ułatwia kierowanie komunikatów do właściwych grup. Dzięki temu zespół może dopasowywać dystrybucję do tematyki publikacji, zamiast wysyłać każdą wiadomość do całej listy kontaktów.
Przygotowanie treści odbywa się w ustrukturyzowanym edytorze, który umożliwia formatowanie komunikatów, stosowanie jednolitej notki o spółce oraz automatyczne dołączanie danych kontaktowych biura prasowego. Moduł wspomagania redakcyjnego pomaga tworzyć warianty tematów wiadomości dostosowane do mediów ogólnopolskich, finansowych, branżowych i regionalnych. Pozwala to zachować spójność informacji, a jednocześnie dopasować sposób jej prezentacji do profilu odbiorcy.

Wysyłkę obsługuje dedykowana infrastruktura e-mail działająca w europejskim regionie przetwarzania danych. Wiadomości trafiają do odbiorców indywidualnie, bez ujawniania pozostałych adresów w nagłówkach. Infrastrukturę wyposażono w mechanizmy uwierzytelniania SPF i DKIM, w tym podpisywanie wiadomości kluczem DKIM o długości 2048 bitów. Rozwiązania te wspierają wiarygodność korespondencji i jej dostarczalność, choć nie stanowią gwarancji dotarcia każdej wiadomości do skrzynki odbiorczej.
System zawiera również funkcje wspierające zarządzanie danymi osobowymi i obsługę preferencji odbiorców: ewidencję statusów zgód, indywidualne, kryptograficznie zabezpieczone odnośniki do wycofania zgody oraz rejestr usunięć i wypisów. Mechanizmy te pomagają utrzymywać aktualną bazę kontaktów i respektować rezygnację z dalszej komunikacji. Uzupełnia je monitoring doręczeń oraz rejestr zdarzeń operacyjnych, wskazujący użytkownika, czas i charakter wykonanej czynności.

Od strony technologicznej transmisja danych jest szyfrowana z wykorzystaniem TLS 1.3, a infrastruktura została zaprojektowana z myślą o skalowalności, separacji danych i redundancji zasobów. Połączenie tych rozwiązań z kontrolą uprawnień i rejestrowaniem działań wspiera ochronę bazy kontaktowej oraz rozliczalność pracy użytkowników.
W efekcie platforma porządkuje proces komunikacji spółki — od przygotowania treści i weryfikacji przedwysyłkowej, przez dobór odbiorców, po dystrybucję i raportowanie. Ogranicza liczbę czynności wykonywanych ręcznie, ułatwia współpracę zespołów IR i PR oraz zapewnia udokumentowany przebieg publikacji informacji korporacyjnych.

Ponadto w systemie został zaadoptowany monitoring mediów, który działa w oparciu o cztery etapy:
1) Wyszukiwanie publikacji: system regularnie przeszukuje otwarte kanały informacyjne (Google News i Bing News RSS) pod kątem zdefiniowanych fraz – nazwy spółki i jej skrótów oraz spółek zależnych, uwzględniając automatycznie polskie odmiany gramatyczne.
2) Filtracja i analiza sztucznej inteligencji: każdy znaleziony materiał trafia do modelu AI, który sprawdza, czy artykuł faktycznie dotyczy Twojej spółki (odrzucając przypadkowe zbieżności nazw i stałe profile giełdowe), ocenia wydźwięk (pozytywny, neutralny, negatywny) i tworzy zwięzłe podsumowanie.
3) Automatyczny podział na kategorie: publikacje są dzielone na dwa strumienie – artykuły z mediów (prasa, portale branżowe) oraz raporty publiczne (ESPI/EBI, komunikaty giełdowe z Bankier.pl, PAP Biznes itp.).
4) Łączenie z wysłanymi mailingami („Echo medialne”): jeśli publikacja ukazała się w domenie dziennikarza, do którego wysłano komunikat w ciągu ostatnich 30 dni, system automatycznie przypisuje ją do danej kampanii.

Codzienna prasówka: wyniki z wybranego dnia lub ostatnich 24 godzin można jednym kliknięciem wysłać w formie estetycznego e-maila do wpisanych odbiorców zarządu czy działu PR.
Skaner uruchamia się automatycznie każdego ranka, a w trakcie dnia możesz w dowolnym momencie wymusić natychmiastowe pobranie nowych publikacji przyciskiem „Skanuj teraz”.

System na tę chwilę jest dostępny do testów dla wybranych klientów.

RadarKRS.pl (https://www.RadarKRS.pl/)

Jest to internetowa aplikacja uruchomiona w minionym kwartale rozwijana pod adresem www.RadarKRS.pl i służąca do szybkiej weryfikacji polskich spółek prawa handlowego. Platforma gromadzi w jednym miejscu informacje z publicznych rejestrów i dokumentów, a następnie porządkuje je i analizuje z wykorzystaniem sztucznej inteligencji. Jej celem jest skrócenie czasu potrzebnego na zebranie podstawowych informacji o kontrahencie oraz ułatwienie oceny jego sytuacji finansowej, struktury właścicielskiej i powiązań biznesowych. Rozwiązanie jest przeznaczone dla prawników, biur rachunkowych, analityków, działów sprzedaży i zakupów, właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw oraz osób prowadzących badania due diligence.

Jako jednak z niewielu i prawdopodobnie pierwsza w swojej kategorii, aplikacja udostępnia MCP (Model Context Protocol). Jest to otwarty standard komunikacji, który pozwala asystentom sztucznej inteligencji (takim jak Claude, ChatGPT czy Cursor) bezpośrednio łączyć się z udostępnianymi bazami danych i wykonywać w nich konkretne operacje.

W RadarKRS.pl MCP działa jak bezpośredni pomost między asystentem AI a danymi rejestrowymi, gdyż pozwala na pracę bez opuszczania czatu AI – analityk, prawnik czy doradca biznesowy pracujący w Claude

lub ChatGPT nie musi wchodzić na stronę RadarKRS.pl, lecz pisze do swojego asystenta np.: „Przygotuj analizę ryzyka kontrahenta o NIP 5213404830”, a model sam odpytuje RadarKRS.
Serwer MCP w RadarKRS.pl udostępnia asystentom 6 gotowych akcji: od darmowego wyszukiwania spółki, zarządu i streszczenia finansowego, aż po zlecenie wygenerowania pełnego raportu analitycznego PDF.
Asystent AI łączy się w imieniu konkretnego, zalogowanego użytkownika poprzez bezpieczne rozliczenie kontem klienta (OAuth 2.1), a płatne operacje są bezpiecznie autoryzowane i pobierają kredyty z salda klienta w RadarKRS.pl, dzięki czemu RadarKRS.pl staje się inteligentnym źródłem prawdy wpiętym bezpośrednio w codzienne narzędzia pracy kancelarii czy biur rachunkowych, budując lojalność i zapewniając stałe zużycie kredytów.

Aplikacja umożliwia wyszukiwanie spółek według nazwy, numeru NIP, KRS lub REGON. Każda spółka ma publiczną kartę dostępną również za pośrednictwem wyszukiwarek internetowych. Użytkownik znajdzie w niej dane rejestrowe, historię wpisów w Krajowym Rejestrze Sądowym oraz informacje o przedmiocie działalności według klasyfikacji PKD. Zestawienie tych danych w jednym środowisku ogranicza konieczność samodzielnego przeszukiwania wielu źródeł i ułatwia wstępną ocenę kontrahenta.

Moduł finansowy pozwala przeglądać sprawozdania, porównywać wyniki z dwóch lat oraz analizować wykresy trendów i wskaźniki finansowe, w tym Altman Z-score. Uzupełnieniem danych liczbowych jest podsumowanie sprawozdania przygotowywane przez sztuczną inteligencję. Wbudowany asystent AI odpowiada natomiast na pytania dotyczące konkretnej spółki na podstawie jej dokumentów. Funkcje te wspierają interpretację dostępnych informacji, nie zastępując samodzielnej oceny analitycznej ani profesjonalnego badania due diligence.

RadarKRS prezentuje również interaktywny graf powiązań osobowo-kapitałowych, obejmujący dostępne informacje o wspólnikach, akcjonariuszach, członkach zarządu i rad nadzorczych, prokurentach oraz spółkach zależnych. Graficzna forma prezentacji ułatwia rozpoznawanie relacji pomiędzy osobami i podmiotami. Aplikacja udostępnia także kartę ryzyka kontrahenta oraz raport, który można pobrać w formacie PDF lub udostępnić za pomocą linku. Dodatkowymi elementami platformy są publiczne rankingi spółek i funkcje dostępu do danych dla zewnętrznych asystentów AI.
System korzysta wyłącznie z danych publicznych. Jego źródła obejmują Krajowy Rejestr Sądowy, Repozytorium Dokumentów Finansowych, białą listę podatników VAT, Krajowy Rejestr Zadłużonych, Centralny Rejestr Beneficjentów Rzeczywistych oraz publicznie dostępne informacje o akcjonariuszach spółek notowanych na GPW i NewConnect. Zakres prezentowanych informacji zależy od dostępności danych dotyczących danego podmiotu w poszczególnych źródłach.

Dalszy rozwój RadarKRS ma obejmować rozszerzenie bazy o informacje dotyczące pomocy publicznej i dotacji unijnych oraz integrację kolejnych źródeł danych, zwiększającą kompletność informacji i ograniczającą zależność od pojedynczego dostawcy.

Emitent planuje również wdrożenie bezpośredniego odczytu danych z eKRS, rozbudowę rankingów oraz uruchomienie wyszukiwarki umożliwiającej zadawanie pytań o spółki w języku naturalnym, opartej na polskim modelu językowym Bielik.

Aplikacja jest obecnie przygotowywana do rozpoczęcia jej promocji.

Protokoły AI (https://DI.GarinAI.pl/)

Protokoły AI, dostępne pod adresem https://DI.GARINAI.pl, to wyspecjalizowana platforma do automatyzacji kontroli zmian dokumentowych (Change Control) oraz generowania urzędowych protokołów poprawek i odpowiedzi dla instytucji nadzorczych. Sam silnik porównywania w układzie „Było / Jest" wraz z przypisywaniem zmian do stron i jednostek redakcyjnych jest uniwersalny i zastępuje wielogodzinne, ręczne kopiowanie tekstu między edytorem Word, plikami PDF a tabelami wykazów zmian.

Przykładowo na rynku kapitałowym z platformy docelowo korzystać mogą Autoryzowani Doradcy NewConnect, emitenci (zarządy i działy relacji inwestorskich) oraz kancelarie prawne prowadzące procesy ofertowe przed GPW.
Zastosowane rozwiązanie adaptujące tę samą technologię może być też zastosowane przez kolejne sektory w których formalny wykaz zmian jest wymogiem prawnym lub procesowym:

- Podmioty nadzorowane przez KNF oraz spółki z głównego parkietu GPW – pod postępowania prospektowe i licencyjne, zmiany statutów funduszy (TFI), regulaminów oraz projekty uchwał na Walne Zgromadzenia (ESPI / KRS) .
- Działy Compliance w bankowości, ubezpieczeniach, telekomunikacji i e-commerce – pod cykliczne generowanie wykazów zmian w regulaminach i OWU wymaganych przez UOKiK.
- Zamówienia publiczne (zamawiający i kancelarie PZP) – pod obsługę pytań wykonawców i publikowanie formalnych modyfikacji Specyfikacji Warunków Zamówienia (SWZ) .
- Branża farmaceutyczna, medyczna i konopna (Regulatory Affairs i QA) – pod tworzenie tabel zmian (Summary of Changes) w dokumentacji rejestracyjnej (ChPL) i procedurach SOP.

Rdzeniem platformy jest moduł inteligentnego porównywania oryginalnej wersji dokumentu źródłowego (obsługujący cyfrowe pliki PDF z warstwą tekstową oraz DOCX) wraz z generatorem oficjalnego Protokołu Zmian. System prowadzi porównanie semantyczne zdanie po zdaniu bezpośrednio w przeglądarce (lokalnie i bez kosztów AI), ignorując sztuczne łamania wierszy czy różnice w formatowaniu, a wykryte zmiany automatycznie przypisuje do spisu treści, punktów i stron. Użytkownik może swobodnie scalać, dzielić, edytować lub odrzucać poszczególne poprawki, dostosować nagłówki i wyśrodkowany wstęp, a następnie wyeksportować gotowy dokument (w formacie PDF lub DOCX, z naniesionym papierem firmowym) zawierający dwukolumnową tabelę „Było / Jest" zgodną z wymogami GPW i ASO.

Na obecnym testowym etapie pracę merytoryczną wspierają moduły „Pytania z Instytucji" oraz asystent „Zapytaj AI". Pierwszy pozwala wkleić treść pytań lub wgrać plik cyfrowy pisma (DOCX, TXT albo PDF z warstwą tekstową; bezpośrednia obsługa skanów graficznych bez warstwy tekstowej za pomocą wbudowanego silnika OCR jest w przygotowaniu) i generuje projekty odpowiedzi oparte wyłącznie na dosłownych, lokalnie zweryfikowanych cytatach z Dokumentu Informacyjnego, co eliminuje ryzyko konfabulacji modelu i zachowuje pełną historię wersjonowania. Drugi umożliwia oszczędne przeszukiwanie obszernych plików (przekazując do modelu tylko niezbędne fragmenty) oraz automatycznie maskuje pojęcia wrażliwe przed filtrami dostawców AI, co chroni projekty z branży konopnej, medycznej czy biotechnologicznej.

Całość uzupełnia lokalny audyt techniczny plików DOCX (wykrywający brakujące grafiki i podwójne spacje bez wysyłania pliku do chmury) oraz rozbudowany moduł bezpieczeństwa i pracy zespołowej, obejmujący podział ról, pełny dziennik zdarzeń (Audit Log), blokadę integralności zatwierdzonych wersji DI oraz system zgłaszania uwag z obsługą załączników (PDF, DOCX, XLSX) i zrzutów ekranu. Wdrożenie DI Garin AI skraca

czas przygotowania protokołu zmian z kilku godzin do kilku minut, zapewnia pełną pewność prawną dzięki eliminacji pomyłek w numeracji stron i punktów oraz gwarantuje poufność danych przy minimalizacji kosztów wywołań AI.

W oparciu o uniwersalny silnik porównywania „Było / Jest" oraz weryfikacji dokumentów, w przygotowaniu znajdują się kolejne rozszerzenia techniczne oraz dedykowane widoki, formularze i szablony dla nowych sektorów regulowanych:

- Wbudowany silnik OCR dla skanów fizycznych (obrazów i kserokopii) – rozbudowa modułu wgrywania dokumentów i pism o automatyczne rozpoznawanie tekstu z czystych skanów graficznych (bitmap bez warstwy tekstowej OCR).
- Moduł KNF i rynek główny GPW (Prospekty i Statuty) – dedykowane szablony pod postępowania prospektowe i licencyjne przed Urzędem KNF (dla emitentów, domów maklerskich, TFI i instytucji płatniczych) oraz pod przygotowywanie wykazów zmian statutów spółek publicznych na Walne Zgromadzenia, do raportów ESPI oraz dla sądów rejestrowych (KRS) i notariuszy.
- Moduł Zamówienia Publiczne (SWZ / PZP) – dedykowany widok dla zamawiających, wykonawców i kancelarii PZP, automatyzujący odpowiadanie na pytania wykonawców oraz generowanie oficjalnych modyfikacji Specyfikacji Warunków Zamówienia (SWZ) .
- Moduł Compliance i Regulacje (OWU / Regulaminy) – szablony dla banków, ubezpieczycieli, telekomów i podmiotów e-commerce do cyklicznego generowania wykazów zmian w regulaminach świadczenia usług, tabelach opłat i Ogólnych Warunkach Ubezpieczeń (OWU) zgodnie z wymogami UOKiK.
- Moduł Pharma, MedTech i Life Science (Change Control / ChPL / SOP) – sprofilowane formularze dla działów Regulatory Affairs i Quality Assurance w branży farmaceutycznej, medycznej i konopnej do generowania tabel zmian (Summary of Changes) w dokumentacji rejestracyjnej leków (ChPL) oraz Standardowych Procedurach Operacyjnych (SOP).

Wdrożenie Protokołów AI skracać będzie czas przygotowania protokołu zmian z kilku godzin ręcznego kopiowania do kilku minut i zapewni pełną pewność prawną dzięki eliminacji pomyłek ludzkich w numeracji stron i punktów oraz gwarantuje poufność danych przy minimalizacji kosztów wywołań AI.

Aplikacja jest obecnie przygotowywana do rozpoczęcia jej promocji.

Komentarz emitenta na temat okoliczności i zdarzeń istotnie wpływających na działalność emitenta, jego sytuację finansową i wyniki osiągnięte w raportowanym kwartale

Emitent w trzech pierwszych kwartałach bieżącego roku osiągnął przychody netto ze sprzedaży w wysokości 2 549 488,53 zł, podczas gdy w samym tylko trzecim kwartale przychody wyniosły 1 467 729,86 zł. Warto w tym miejscu podkreślić, iż w stosunku do analogicznego trzeciego kwartału 2025 roku przychody wzrosły ponad pięćdziesięciokrotnie, gdyż w okresie porównawczym wyniosły jedynie 28 443,83 zł.
W minionym kwartale koszty działalności operacyjnej wyniosły 2.044.154,20 zł, a w okresie porównawczym 2025 roku 246.657,36 zł. Emitent zakończył kwartał stratą netto w wysokości – 582.364,43 zł.
Na wyniki finansowe w omawianym okresie istotny wpływ miały koszty związane z intensywnym rozwojem działalności Emitenta. Jednocześnie wyraźny wzrost przychodów wskazuje na pierwsze efekty podejmowanych działań rozwojowych.

Ze zdarzeń korporacyjnych, mających miejsce w minionym kwartale roku wskazać należy:

W dniu 18 czerwca Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. podjął uchwałę w sprawie nałożenia na Emitenta kary pieniężnej w wysokości 10.000 zł, w związku z niedochowaniem wymogów co do trybu i warunków publikacji raportu rocznego za rok 2025. Raport roczny za rok 2025 został opublikowany w dniu 3 czerwca 2026 roku, a dwudniowe opóźnienie w publikacji raportu wynikało z przyczyn losowych niezależnych od Emitenta.

W lipcu Emitent podał raport o zawarciu umowy z Koleje Małopolskie sp. z o.o. na dostawę posiłków dla pracowników. W zależności od faktycznego zapotrzebowania, realizacja umowy może zapewnić Emitentowi przychody w maksymalnej wysokości łącznie ok 1,86 mln zł przez okres kolejnych 9 miesięcy, co może mieć znaczący wpływ na wyniki finansowe Emitenta. Umowa jest realizowana w ramach projektu Posiłek Plus.

W lipcu ogłoszony został przydział akcji w ramach subskrypcji prowadzonej od 14 kwietnia do 25 czerwca 2026 roku. Liczba akcji serii J objętych w wyniku subskrypcji wyniosła 4.200.000. Cena emisyjna po jakiej akcje były obejmowane wynosiła 48 gr (czterdzieści osiem groszy) za każdą akcję, co oznacza iż do Spółki wpłynęło 2.016.000,00 zł.

Istotne zdarzenia po dniu bilansowym

Brak.

Stanowisko zarządu odnośnie możliwości zrealizowania publikowanych prognoz wyników finansowych na dany rok w świetle wyników zaprezentowanych w niniejszym raporcie kwartalnym

Spółka nie posiada upublicznionych prognoz wyników finansowych oraz nie planuje w najbliższej przyszłości publikowania prognoz wyników finansowych.

Opis stanu realizacji działań i inwestycji emitenta oraz harmonogramu ich realizacji, o których Emitenta informował w dokumencie informacyjnym

Nie dotyczy. Emitent nie przedstawił w dokumencie informacyjnym harmonogramu realizacji inwestycji.

Opis organizacji grupy kapitałowej emitenta, ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji

Na dzień sporządzenia niniejszego raportu kwartalnego, jak również na dzień publikacji niniejszego raportu, Emitent nie tworzył grupy kapitałowej.

Inicjatywy nastawione na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie

W okresie objętym raportem Emitent nie podejmował inicjatyw nastawionych na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie.

Informacje dotyczące liczby osób zatrudnionych przez emitenta, w przeliczeniu na pełne etaty

Na dzień sporządzenia raportu w Spółce dwóch członków zarządu realizowało swoje zadania w oparciu o powołanie do pełnionej funkcji, 4 osoby zatrudnione były w oparciu o umowy o pracę a asystentka i 4 osoby w dziale rozwoju biznesu wdrażające pozostałe projekty współpracują w oparciu o umowy cywilnoprawne.

Stosowane metody i zasady rachunkowości przy sporządzaniu sprawozdania finansowego

Raport za poprzedni kwartał nie podlegał badaniu, ani przeglądowi przez podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych.

Skrócone sprawozdania finansowe obejmują zarówno miniony kwartał, jak i dane porównawcze za ten sam okres poprzedniego roku.

Sprawozdanie zostało sporządzone na podstawie ksiąg rachunkowych prowadzonych zgodnie z ustawą o rachunkowości z dnia 29 września 1994 roku (tekst jednolity Dz. U. 2021 poz.217). Poniżej przedstawiono zasady (politykę) rachunkowości, ustalenie wyniku finansowego oraz sposób sporządzenia sprawozdania finansowego, jaki przyjęty został przy sporządzaniu sprawozdania finansowego za rok 2025 r. Jednocześnie należy zaznaczyć, że Spółka nie zmieniała stosowanych zasad (polityki) rachunkowości w stosunku do zasad obowiązujących w Spółce w 2025 roku.

Zastosowane zasady i metody rachunkowości

a. Wartości niematerialne i prawne

Wartości niematerialne i prawne wycenia się według cen nabycia lub kosztów wytworzenia, pomniejszonych o dotychczasowe umorzenie. Odpisy amortyzacyjne są dokonywane przy zastosowaniu metody liniowej. Przy określaniu amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych przyjmuje się, że składniki o cenie jednostkowej poniżej 10 000,00 zł zaliczane są w koszty w 100% wartości w momencie zakupu.

b. Środki trwałe

Środki trwałe wycenia się według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia, pomniejszonych o odpisy amortyzacyjne (umorzeniowe) oraz odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.
Środki trwałe o niskiej wartości początkowej (do 10 000,00 zł) Spółka umarza co do zasady jednorazowo w 100% wartości w momencie przyjęcia ich do użytkowania.
Pozostałe środki trwałe umarzane są według metody liniowej począwszy od miesiąca następnego po miesiącu przyjęcia do eksploatacji.

Stawka amortyzacji określana jest na podstawie przewidywanego okresu ekonomicznej użyteczności środków trwałych.

c. Zapasy - materiały

Materiały wycenia się na według cen zakupu nie wyższych od cen ich sprzedaży netto na dzień bilansowy.
Wyceny w roku obrotowym rozchodu materiałów dokonuje się wg zasad cen w drodze szczegółowej identyfikacji rzeczywistych cen (kosztów) tych składników aktywów, które dotyczą ściśle określonych przedsięwzięć, niezależnie od daty zakupu lub wytworzenia.

d. Aktywa finansowe

Aktywa finansowe ewidencjonuje się według rodzajów i waluty oraz w sposób umożliwiający podział na aktywa finansowe w jednostkach powiązanych i pozostałych.

Na dzień bilansowy aktywa finansowe wycenia się według ceny nabycia pomniejszonej o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.

Odpisów aktualizujących wartość aktywów finansowych z tytułu trwałej utraty wartości dokonuje się zgodnie z poszczególnymi składnikami tych aktywów oraz w podziale na aktywa w jednostkach powiązanych i pozostałych.

Odpisy z tytułu trwałej utraty wartości obciążają koszty finansowe. W przypadku ustania przyczyny, dla której dokonano odpisu, równowartość całości lub części uprzednio dokonanych odpisów z tytułu trwałej utraty wartości zwiększa wartość danego składnika aktywów i podlega zaliczeniu do przychodów finansowych.

e. Należności

Należności wycenia się w kwotach wymaganej zapłaty z zachowaniem zasady ostrożności.

Należności w walutach obcych w momencie powstania ujmowane są według średniego kursu ustalonego przez Prezesa NBP dla danej waluty obcej z dnia poprzedzającego dzień transakcji. Dodatnie lub ujemne różnice kursowe powstające w dniu płatności, wynikające z różnicy pomiędzy kursem waluty na ten dzień a kursem waluty w dniu powstania należności, odnoszone są odpowiednio na przychody lub koszty operacji finansowych.

Nie rozliczone na dzień bilansowy należności w walucie obcej wycenia się według średniego kursu ustalonego dla danej waluty przez Prezesa NBP na ten dzień.
Wartość należności aktualizuje się, uwzględniając stopień prawdopodobieństwa ich zapłaty poprzez dokonanie odpisu aktualizującego. Jednostka dokonuje odpisów aktualizujących wartość należności skierowanych do sądu lub windykacji.

f. Środki pieniężne

Krajowe środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych wycenia się według wartości nominalnej. Środki pieniężne wyrażone w walucie obcej wycenia się na dzień bilansowy według średniego kursu ustalonego dla danej waluty przez Prezesa NBP na ten dzień.

Ustalone na koniec roku obrotowego różnice kursowe wpływają na wynik finansowy, odnoszone są odpowiednio na przychody lub koszty operacji finansowych.

g. Rozliczenia międzyokresowe kosztów oraz rezerwy na zobowiązania

Rozliczenia międzyokresowe kosztów dokonywane są, jeśli koszty poniesione dotyczą przyszłych okresów sprawozdawczych.

Rezerwy tworzy się na zobowiązania w przypadku, gdy kwota lub termin zapłaty są niepewne, ich powstanie jest pewne lub o dużym stopniu prawdopodobieństwa oraz wynikają one z przeszłych zdarzeń i ich wiarygodny szacunek jest możliwy.

h. Rezerwa i aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego

W związku z przejściowymi różnicami między wykazywaną w księgach rachunkowych wartością aktywów i pasywów a ich wartością podatkową oraz stratą podatkową możliwą do odliczenia w przyszłości, jednostka tworzy rezerwę i ustala aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego ustala się w wysokości kwoty przewidzianej w przyszłości do odliczenia od podatku dochodowego, w związku z ujemnymi różnicami przejściowymi, które spowodują w przyszłości zmniejszenie podstawy obliczenia podatku dochodowego oraz straty podatkowej możliwej do odliczenia ustalonej przy zachowaniu zasady ostrożności.

Rezerwę z tytułu odroczonego podatku dochodowego tworzy się w wysokości kwoty podatku dochodowego, wymagającej w przyszłości zapłaty, w związku z występowaniem dodatnich różnic przejściowych, to jest różnic, które spowodują zwiększenie podstawy obliczenia podatku dochodowego w przyszłości. Wysokość rezerwy i aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego ustala się przy uwzględnieniu stawek podatku dochodowego obowiązujących w roku powstania obowiązku podatkowego.

i. Kapitały (fundusze) własne

Kapitały (fundusze) własne ujmuje się w księgach rachunkowych w wartości nominalnej według ich rodzajów i zasad określonych przepisami prawa i statutu Spółki.

Zadeklarowane, lecz nie wniesione wkłady kapitałowe ujmuje się jako należne wpłaty na poczet kapitału.

Kapitał zakładowy Spółki wykazuje się w wysokości określonej w umowie i wpisanej w rejestrze sądowym lub w kwocie objętego przez akcjonariuszy kapitału lecz na dzień bilansowy niezarejestrowanego podwyższenia w przypadku, gdy rejestracja podwyższenia kapitału nastąpiła do dnia sporządzenia sprawozdania

j. Zobowiązania

Zobowiązania (w tym z tytułu kredytów i pożyczek) wycenia się na dzień bilansowy w kwocie wymagającej zapłaty. Jeśli termin wymagalności przekracza jeden rok od daty bilansowej, salda tych zobowiązań, z wyjątkiem zobowiązań z tytułu dostaw i usług, wykazuje się jako długoterminowe. Pozostałe zobowiązania wykazywane są jako krótkoterminowe.

Zobowiązania w walutach obcych w momencie powstania ujmowane są według średniego kursu ustalonego przez Prezesa NBP dla danej waluty obcej z dnia poprzedzającego dzień transakcji. Dodatnie lub ujemne różnice kursowe, powstające w dniu płatności wynikające z różnicy pomiędzy kursem waluty na ten dzień, a kursem waluty w dniu powstania zobowiązania, odnoszone są odpowiednio na przychody lub koszty operacji finansowych.

Nie rozliczone na dzień bilansowy zobowiązania w walucie obcej wycenia się według średniego kursu ustalonego dla danej waluty przez Prezesa NBP na ten dzień.

k. Wynik finansowy

- na wynik finansowy składa się wynik na sprzedaży, wynik na pozostałej działalności operacyjnej, w tym z tytułu przychodów i kosztów operacyjnych (pośrednio związanych z działalnością operacyjną jednostki), wynik na działalności finansowej i wynik na operacjach nadzwyczajnych oraz obowiązkowe obciążenie wyniku finansowego;
- Spółka stosuje wariant porównawczy rachunku zysków i strat;
- przychody ze sprzedaży obejmują niewątpliwie należne lub uzyskane kwoty netto ze sprzedaży, tj. pomniejszone o należny podatek od towarów i usług i ujmowane są w okresach, którego dotyczą;
- Spółka prowadzi ewidencję kosztów w układzie rodzajowym;
- koszty działalności operacyjnej obejmują wszystkie koszty związane z prowadzoną działalnością;
- pozostałe przychody i koszty operacyjne są to koszty i przychody nie związane bezpośrednio z normalną działalnością, wpływające na wynik finansowy;
- przychody finansowe są to należne przychody z operacji finansowych, koszty finansowe natomiast stanowią poniesione koszty operacji finansowych; odsetki, prowizje oraz różnice kursowe dotyczące środków trwałych w budowie wpływają na wartość nabycia tych składników majątku; różnice kursowe oraz odsetki od zobowiązań i kredytów inwestycyjnych po oddaniu środka trwałego do użytkowania wpływają na wynik operacji finansowych;
- wynik zdarzeń nadzwyczajnych stanowi różnicę między zrealizowanymi zyskami nadzwyczajnymi a poniesionymi stratami nadzwyczajnymi wynikającymi ze zdarzeń losowych;
- opodatkowanie – wynik finansowy brutto korygują bieżące zobowiązania z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych oraz aktywa i rezerwa na przejściową różnicę z tyt. podatku

dochodowego od osób prawnych, których powstanie spowodowane jest odmiennością momentu uznania przychodu za osiągnięty lub kosztu za poniesiony na dzień bilansowy – w myśl ustawy o rachunkowości i przepisów podatkowych.

l. Rachunek przepływów pieniężnych

Spółka sporządza rachunek przepływów pieniężnych metodą pośrednią.

SKRÓCONE SPRAWOZDANIE FINANSOWE ZA RAPORTOWANY KWARTAŁ

W załączniku do niniejszego raportu kwartalnego przedstawione zostały, zgodnie z § 5 ust. 4.1. pkt 1 Załącznika nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu, dane finansowe prezentujące sytuację finansową Emitenta w minionym kwartale.