



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI
JEDNOSTKI ORAZ GRUPY KAPITAŁOWEJ
ONE2TRIBE
ZA ROK OBROTOWY 2025**

na podstawie art. 49 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości
(tekst jednolity Dz. U. z 2023 r. poz. 120 z późn. zm.)

WARSZAWA, DNIA 20 MARCA 2026 ROKU

Spis treści

I. CHARAKTERYSTYKA SPÓŁKI DOMINUJĄCEJ I GRUPY KAPITAŁOWEJ	4
1. Informacje podstawowe	4
2. Zarząd Spółki dominującej.....	7
3. Rada Nadzorcza Spółki dominującej.....	7
4. Informacja o kapitale zakładowym i akcjonariacie Spółki dominującej	8
5. Powiązania organizacyjne lub kapitałowe z innymi podmiotami oraz określenie głównych inwestycji krajowych i zagranicznych (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości), w tym inwestycje kapitałowe dokonane poza grupą jednostek powiązanych oraz opis metod ich finansowania.....	8
6. Przedmiot działalności Spółki dominującej.....	9
II. ZATRUDNIENIE.....	9
III. ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI, JAKIE NASTĄPIŁY W ROKU OBROTOWYM, A TAKŻE PO JEGO ZAKOŃCZENIU, DO DNIA SPORZĄDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO.....	10
Rozwój usług dostępnych na Platformie Tribeware	10
Umowy z Klientami.....	11
IV. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ JEDNOSTKI.....	11
V. WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU.....	13
VI. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA.....	14
Podstawowe wielkości ekonomiczne - finansowe.....	14
Struktura skonsolidowanych wyników finansowych w roku 2025	14
Ocena zarządzania zasobami finansowymi.....	15
Informacja o transakcjach zawartych przez Spółkę z podmiotami powiązаныmi	16
VII. INFORMACJE O NABYCIU AKCJI WŁASNYCH, A W SZCZEGÓLNOŚCI CELU ICH NABYCIA, LICZBIE I WARTOŚCI NOMINALNEJ, ZE WSKAZANIEM, JAKĄ CZĘŚĆ KAPITAŁU ZAKŁADOWEGO REPREZENTUJĄ, CENIE NABYCIA ORAZ CENIE SPRZEDAŻY TYCH UDZIAŁÓW (AKCJI) W PRZYPADKU ICH ZBYCIA.....	17
VIII. POSIADANE PRZEZ SPÓŁKĘ ODDZIAŁY	17
IX. INFORMACJE O INSTRUMENTACH FINANSOWYCH W ZAKRESIE RYZYKA: ZMIANY CEN, KREDYTOWEGO, ISTOTNYCH ZAKŁÓCEŃ ORAZ UTRATY PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ, NA JAKIE NARAŻONA JEST JEDNOSTKA	17
X. INFORMACJE O INSTRUMENTACH FINANSOWYCH W ZAKRESIE PRZYJĘTYCH PRZEZ JEDNOSTKĘ CELACH I METODACH ZARZĄDZANIA RYZYKIEM FINANSOWYM, ŁĄCZNIE Z METODAMI ZABEZPIECZENIA ISTOTNYCH RODZAJÓW PLANOWANYCH TRANSAKCJI, DLA KTÓRYCH STOSOWANA JEST RACHUNKOWOŚĆ ZABEZPIECZEŃ.....	18
XI. OPIS PODSTAWOWYCH ZAGROŻEŃ I RYZYKA DZIAŁALNOŚCI.....	19
Ryzyko kredytowe	20
Ryzyko płynności	20

Ryzyko spowodowane zmianą sytuacji makroekonomicznej Polski.....	20
Ryzyko związane z regulacjami prawnymi	20
Ryzyko związane z opodatkowaniem i interpretacją przepisów podatkowych	21
Ryzyko związane z kursem walutowym	21
Ryzyko związane z ofertą produktową	21
Ryzyko związane z funkcjonowaniem w obszarze IT	22
Ryzyko związane z ekspansją zagraniczną.....	23
Ryzyko związane ze strategią rozwoju Emitenta	23
Ryzyko związane z błędami ludzkimi.....	23
Ryzyko związane z przetwarzaniem danych osobowych.....	23
Ryzyko związane ze świadczeniem usług drogą elektroniczną.....	24
Ryzyko związane z działalnością podmiotów konkurencyjnych	24
Ryzyko związane z rozwojem sztucznej inteligencji	25
Ryzyko związane z konfliktami zbrojnymi.....	25
Ryzyko związane z możliwością nałożenia kar przez KNF.....	26
XII.NIEFINANSOWE WSKAŹNIKI EFEKTYWNOŚCI ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ JEDNOSTKI ORAZ INFORMACJE DOTYCZĄCE ZAGADNIENÍ PRACOWNICZYCH I ŚRODOWISKA NATURALNEGO	27
XIII. INFORMACJE NA TEMAT STOSOWANIA PRZEZ SPÓŁKĘ ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO	27

Sprawozdanie niniejsze dotyczy działalności jednostki oraz Grupy Kapitałowej ONE2TRIBE w okresie od 01 stycznia 2025 roku do 31 grudnia 2025 roku.

I. CHARAKTERYSTYKA SPÓŁKI DOMINUJĄCEJ I GRUPY KAPITAŁOWEJ

1. Informacje podstawowe

One2tribe S.A. – Spółka dominująca

Podstawę prawną dla utworzenia i prowadzenia działalności przez Emitenta stanowią przepisy Kodeksu Spółek Handlowych i Statutu Spółki.

One2Tribe S.A. powstała wskutek przekształcenia spółki JWA Sp. z o.o. w spółkę akcyjną JWA S.A. Rejestracja zmiany formy prawnej Emitenta nastąpiła 13 kwietnia 2016 roku.

W dniu 7 kwietnia 2022 r. nastąpiło połączenie JWA S.A. z siedzibą w Warszawie (spółka przejmująca) przez przejęcie spółki pod firmą One2tribe sp. z o.o. z siedzibą w Regułach (spółka przejmowana) w trybie art. 492 § 1 pkt 1 ksh, tj. poprzez przeniesienie całego majątku spółki przejmowanej na emitenta w zamian za nowo emitowane akcje zwykłe na okaziciela serii C, które spółka przejmująca wydała w dniu 13 kwietnia 2022r. wspólnikom spółki przejmowanej na zasadach określonych w Planie Połączenia spółki przejmującej i spółki przejmowanej uzgodnionym w dniu 29 października 2021 r. Połączenie nastąpiło na podstawie Uchwały Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia spółki przejmującej z dnia 11 marca 2022 roku oraz Uchwały Nadzwyczajnego Zgromadzenia Wspólników spółki przejmowanej z dnia 11 marca 2022 roku.

Uchwałą Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia JWA S.A. z dnia 11 marca 2022 roku została zmieniona firma Emitenta na One2Tribe Spółka Akcyjna.

W dniu 2 sierpnia 2024 r. nastąpiło połączenie One2tribe S.A. z siedzibą w Warszawie (spółka przejmująca) przez przejęcie spółki pod firmą One2tribe Labs sp. z o.o. z siedzibą w Sosnowcu (spółka przejmowana) w trybie art. 492 § 1 pkt 1 ksh, tj. poprzez przeniesienie całego majątku spółki przejmowanej na spółkę przejmującą na zasadach określonych w Planie Połączenia spółki przejmującej i spółki przejmowanej uzgodnionym w dniu 17 maja 2024 r. Połączenie nastąpiło bez podwyższenia kapitału zakładowego Spółki przejmującej, na podstawie Uchwały Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki Przejmującej z dnia 28.06.2024 roku oraz Uchwały Nadzwyczajnego Zgromadzenia Wspólników Spółki Przejmowanej z dnia 28.06.2024 roku.

One2Tribe Sp. z o.o. została założona w roku 2003 i przez 12 lat zajmowała się tworzeniem innowacyjnych gier online, co pozwoliło na zgromadzenie unikalnego know-how w zakresie psychologii behawioralnej i angażowania masowej liczby użytkowników (ponad 5 milionów graczy w 26 krajach). W roku 2011 firma otrzymała nagrodę w konkursie Nexon Initiative za innowacyjną koncepcję gry online, co zapoczątkowało transformację spółki..

W roku 2011, w wyniku strategicznej transformacji, wiedza ta została zaadaptowana na potrzeby rynku rozwiązań korporacyjnych. Platforma Tribeware, będąca dotychczas

narzędziem do budowy produktów rozrywkowych, została przekształcona w zaawansowane rozwiązanie z zakresu Employee Performance Management.

Dalszy rozwój Platformy Tribeware, wzbogacony o funkcje związane z psychologią behawioralną i zarządzaniem scenariuszami zadań, doprowadził do ewolucji w kierunku Algorithmic Management – systemu opartego o narzędzia Sztucznej Inteligencji (AI), umożliwiające inteligentny przydział zadań i wsparcie pracowników przez Agentów AI.

Nadrzędnym celem oferowanych rozwiązań jest wsparcie organizacji w osiągnięciu kluczowych wskaźników efektywności (KPI) poprzez masową i trwałą zmianę zachowań pracowników, współpracowników oraz influencerów. Wyróżniającą cechą modelu One2Tribe jest długoterminowość relacji z klientami – średni czas współpracy wynosi 7 lat, co jest ewenementem i potwierdza trwałą wartość dostarczaną przez Platformę Tribeware.

Od roku 2024 One2tribe oferuje cztery zintegrowane linie produktowe, które wspólnie budują przewagę konkurencyjną i zwiększają wartość dla klienta:

1. Platforma Tribeware (Core SaaS)

Oferowana w modelu licencyjnym (SaaS), jest głównym generatorem powtarzalnych przychodów. Umożliwia komunikację, szkolenia, przydział zadań i nagradzanie w dużych zespołach (obsługa największego zespołu to 22000 użytkowników).

2. Agenci AI (High-Margin Tech)

Nowa linia produktowa obejmująca dwa rozwijane rozwiązania: (1) **Tribe Data** – system predykcji efektywności pracowników oparty na uczeniu maszynowym, komercjalizowany od początku 2026 roku po pomyślnym pilotażu u klienta korporacyjnego, oraz (2) **Agent AI do weryfikacji treści influencerskich** (Tribeware Influ) – w zaawansowanej fazie testów, z potwierdzoną skutecznością na poziomie 94%. Celem obu rozwiązań jest automatyzacja procesów, redukcja kosztów operacyjnych i skalowanie działalności bez proporcjonalnego wzrostu nakładów.

3. Metodyka ALEF (Activation-Learning-Engagement-Feedback) (Consulting)

Autorska metodyka (opracowana w latach 2019-2022, komercjalizowana od 2024 r.), stanowiąca podstawę działań konsultingowych. Obejmuje konkretne metody działania i narzędzia analityczne pozwalające na analizowanie sytuacji w zespole oraz projektowanie skutecznych programów motywacyjnych.

4. Kampanie nagrodowe - Katalog Nagród i Usługi Logistyczne (Logis2tribe)

Oferowana przez spółkę zależną Logis2tribe Sp. z o.o. (100% własności Emitenta), która kompleksowo zarządza procesami wysyłek nagród i próbek (w segmencie influencerów), prowadzi rozliczenia podatkowe w obszarze konkursów oraz zapewnia obsługę magazynową i posprzedażową. Umożliwia pełną obsługę procesu (end-to-end), dywersyfikując przychody Grupy poza segment czystego SaaS.

One2tribe działa w następujących branżach / obszarach:

1. Motywacja i zarządzanie pracownikami (HR Tech)

Projekty realizowane w sektorach takich jak sprzedaż detaliczna (LIDL, IKEA, Vision Express), farmacja (Bayer), finanse, telekomunikacja (Play, Orange) i stacje paliw. Cel to poprawa wskaźników biznesowych (KPI – cross-sell, up-sell, wolumen) oraz budowa zaangażowania.

2. Motywacja i zarządzanie Siecią Sprzedaży (B2B Incentives)

Projekty motywujące do rekomendowania produktów wśród kontrahentów i sieci sprzedaży, wykorzystujące Platformę do bezpośredniego oddziaływania na osoby mające wpływ na decyzję końcowego klienta.

3. Motywacja i zarządzanie influencerami (MarTech - End-to-End)

Realizacja motywacji micro-influencerów w modelu pełnej obsługi (end-to-end) – od logistyki spersonalizowanych próbek towarowych (seeding), po przydział zadań i wynagradzanie. Klientami w tym obszarze są m.in. marki należące do L'Oréal.

4. Rynek edukacyjny (EdTech)

W 2025 roku Spółka zainicjowała ekspansję na szeroko rozumiany rynek edukacyjny, rozwijając narzędzia AI wspierające nauczycieli i trenerów (wsparcie w przygotowywaniu materiałów, automatyzacja pracy, oszczędność czasu). Pierwsze wdrożenia pro-bono zostały uruchomione we współpracy z Ogólnopolskim Operatorem Oświaty. Oferta komercyjna dla rynku edukacji płatnej jest sukcesywnie przygotowywana.

Rok 2025 był rokiem umacniania i dalszego skalowania rozwiązań One2tribe poza tradycyjną dla Emitenta niszę motywacji pracowniczej. Spółka skutecznie wdrożyła model obsługi micro-influencerów (rynek oceniany jako potencjalnie większy od dotychczasowego rynku core) i zainicjowała ekspansję na rynek edukacyjny. We wszystkich tych obszarach oferowana jest pełna gama rozwiązań: Platforma Tribeware, Metodyka ALEF, kampanie nagrodowe oraz rozwiązania AI w fazie komercjalizacji.

Równolegle z rozwojem na nowe rynki trwa konsolidacja operacyjna Grupy. Przeprowadzone w 2024 roku połączenie z One2tribe Labs Sp. z o.o. przynosi wymierne efekty – skonsolidowany wynik EBITDA Grupy One2tribe za 2025 rok wyniósł 1.213.921,77 zł, a skonsolidowana strata netto zmniejszyła się o ponad 30% w porównaniu do roku poprzedniego (z -1.303.390,88 zł do -943.479,79 zł).

Nazwa Spółki	One2tribe S.A.
Forma prawna	Spółka Akcyjna; Przekształcenie Spółki JWA Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w spółkę JWA Spółka Akcyjna dokonane w trybie art. 551 i nast. ksh oraz przy zachowaniu wymogów art. 577 nast. ksh na podstawie uchwały nr 1 Nadzwyczajnego Zgromadzenia Wspólników JWA spółka z ograniczoną odpowiedzialnością podjętej dn. 11.03.2016 r., rep. A nr 1046/2016
Siedziba:	Warszawa
Adres:	ul. Piękna 49, 00-672 Warszawa
Strona www:	http://www.one2tribe.pl
E-mail:	kontakt@one2tribe.pl
REGON:	302555141
NIP:	7822564519
KRS:	0000612542
Kapitał zakładowy Spółki na 31.12.2025	5.522.002,70 PLN

Logis2tribe Sp. z o.o. – Spółka zależna

Firma logistyczna. Zajmuje się zarządzaniem i utrzymaniem ciągłości dostaw logistycznych, tzn. pełnym procesem: nabywania, magazynowania, konfekcji i dystrybucji towarów rzeczowych udostępnianych użytkownikom Platformy Tribeware poprzez wewnętrzny system e-Commerce. Spółka zależna dzięki posiadaniu licencji na platformę od Emitenta jest zdolna do oferowania swoich usług samodzielnie, w tym w obsłudze tzw. kafeterii. Spółka realizuje również wysyłki specjalne (m.in. próbki towarów) na zlecenie Klientów.

Nazwa Spółki	Logis2Tribe Sp. z o.o.
Forma prawna:	Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
Siedziba:	Warszawa
Adres:	ul. Antoniewska 1D lok. 30, 02-977 Warszawa
Strona www:	http://www.one2tribe.pl
E-mail:	kontakt@one2tribe.pl
REGON:	365904078
NIP:	5213756894
KRS:	0000652570
Kapitał zakładowy Spółki na 31.12.2025	500.000,00 PLN
Udział emitenta w kapitale i ogólnej liczbie głosów	100% bezpośrednio

2. Zarząd Spółki dominującej

W okresie od 01 stycznia 2025 roku do 31 grudnia 2025 roku Prezesem Zarządu był Pan Radosław Sosnowski, który pełni tę funkcję również na dzień sporządzenia Sprawozdania z działalności.

W okresie od 01 stycznia 2025 roku do 31 grudnia 2025 roku Wiceprezesem Zarządu był Pan Wojciech Ozimek, który pełni tę funkcję również na dzień sporządzenia Sprawozdania z działalności.

3. Rada Nadzorcza Spółki dominującej

Skład Rady Nadzorczej w roku obrotowym 2025 od dnia 01 stycznia 2025 r. do dnia 31 grudnia 2025 roku i na dzień sporządzenia Sprawozdania z działalności prezentował się następująco:

1. Borys Czerniejewski – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
2. Jakub Warmuz – Członek Rady Nadzorczej,
3. Robert Skolimowski – Członek Rady Nadzorczej,
4. Boris Stokalski-Dzierzykraj – Członek Rady Nadzorczej,
5. Rafał Gębicki – Członek Rady Nadzorczej.

4. Informacja o kapitale zakładowym i akcjonariacie Spółki dominującej

Na dzień 31 grudnia 2025 r. roku kapitał podstawowy Spółki wynosił 5.522.002,70 złotych. Liczba wyemitowanych akcji w ramach serii A to 4.000.000, akcji w ramach serii B to 5.663.467 oraz akcji w ramach serii C to 45.556.560. Akcje nie są uprzywilejowane. Wszystkie akcje są wprowadzone do obrotu na rynku NewConnect.

Na dzień 31 grudnia 2025 r. oraz na dzień sporządzenia Sprawozdania struktura akcjonariatu Spółki – zgodnie z danymi posiadanymi przez Spółkę na podstawie zawiadomień otrzymanych od akcjonariuszy – wyglądała następująco:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w głosach na WZ
Wojciech Ozimek wraz z żoną Agnieszką Rabenda-Ozimek i ojcem Leszkiem Ozimek	13.530.440	13.530.440	24,50%	24,50%
EquiTech Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych w Likwidacji	7.657.160	7.657.160	13,87%	13,87%
T-HUB spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa	7.650.720	7.650.720	13,85%	13,85%
Artur Górski	2.800.000	2.800.000	5,07%	5,07%
Czesław Kowalczyk	2.798.441	2.798.441	5,07%	5,07%
Pozostali	20.783.266	20.783.266	37,64%	37,64%
Razem	55.220.027	55.220.027	100%	100%

Na dzień 31 grudnia 2025 roku, nie istniały żadne ograniczenia dotyczące Akcjonariuszy One2tribe S.A. w zakresie przenoszenia prawa własności, prawa głosu oraz nie było żadnych posiadaczy papierów wartościowych posiadających w Spółce specjalne uprawnienia kontrolne.

5. Powiązania organizacyjne lub kapitałowe z innymi podmiotami oraz określenie głównych inwestycji krajowych i zagranicznych (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości), w tym inwestycje kapitałowe dokonane poza grupą jednostek powiązanych oraz opis metod ich finansowania.

Spółka nie posiada powiązań organizacyjnych lub kapitałowych z innymi podmiotami, poza opisanymi wyżej w ramach struktury Grupy. W okresie objętym Sprawozdaniem z działalności Spółki Grupy nie dokonywały istotnych inwestycji krajowych i zagranicznych w papiery wartościowe, instrumenty finansowe, środki trwałe oraz nieruchomości.

W zakresie wartości niematerialnych i prawnych ich zwiększenie nastąpiło bezinwestycyjnie w wyniku przyjęcia do użytkowania elementów Platformy Tribeware dotychczas ewidencjonowanych jako rozliczenia międzyokresowe czynne. Nakłady na rozwój Platformy Tribeware są dokonywane w trybie ciągłym i ewidencjonowane jako rozliczenia międzyokresowe, do momentu ich aktywowania pod postacią WNiP.

6. Przedmiot działalności Spółki dominującej

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki w roku obrotowym 2025 była DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OPROGRAMOWANIEM I DORADZTWEW W ZAKRESIE INFORMATYKI ORAZ DZIAŁALNOŚĆ POWIĄZANA określona Działem 62 Polskiej Klasyfikacji Działalności.

1. Przedmiot przeważającej działalności przedsiębiorcy:

PKD 62.01.Z - DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OPROGRAMOWANIEM

2. Przedmiot pozostałej działalności przedsiębiorcy wg PKD:

- a. PKD 18 - Poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji,
- b. PKD 26 - Produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych,
- c. PKD 27 - Produkcja urządzeń elektrycznych,
- d. PKD 28 - Produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana,
- e. PKD 32 - Pozostała produkcja wyrobów,
- f. PKD 33 - Naprawa, konserwacja i instalowanie maszyn i urządzeń,
- g. PKD 46 - Handel hurtowy, z wyłączeniem handlu pojazdami samochodowymi,
- h. PKD 47 - Handel detaliczny, z wyłączeniem handlu detalicznego pojazdami samochodowymi,
- i. PKD 52 - Magazynowanie i działalność usługowa wspomagająca transport,
- j. PKD 58 - Działalność wydawnicza,
- k. PKD 59 - Działalność związana z produkcją filmów, nagrań wideo, programów telewizyjnych, nagrań dźwiękowych i muzycznych,
- l. PKD 62 - Działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki oraz działalność powiązana,
- m. PKD 63 - Działalność usługowa w zakresie informacji,
- n. PKD 70 - Działalność firm centralnych (head offices); doradztwo związane z zarządzaniem,
- o. PKD 72 - Badania naukowe i prace rozwojowe,
- p. PKD 73 - Reklama, badanie rynku i opinii publicznej,
- q. PKD 74 - Pozostała działalność profesjonalna, naukowa i techniczna,
- r. PKD 77 - Wynajem i dzierżawa,
- s. PKD 82 - Działalność związana z administracyjną obsługą biura i pozostała działalność wspomagająca prowadzenie działalności gospodarczej,
- t. PKD 95 - Naprawa i konserwacja komputerów i artykułów użytku osobistego i domowego,
- u. PKD 96 - Pozostała indywidualna działalność usługowa.

W 2025 roku nie nastąpiły zmiany w przedmiocie działalności.

II. ZATRUDNIENIE

W Spółce dominującej na dzień 31 grudnia 2025 roku było zatrudnionych 13 osób na podstawie umowy o pracę, w tym zatrudnienie na pełne i części etatu, co daje przeciętne zatrudnienie na poziomie 11,75 etatów. W Grupie Kapitałowej zatrudnionych było 16

pracowników na podstawie umowy o pracę, w tym zatrudnienie na pełne i części etatu, co daje przeciętne zatrudnienie na poziomie 14. Poza tym w ramach Grupy One2tribe 9 osób współpracuje w ramach umowy zlecenia, a wynagrodzenia z tytułu pełnienia funkcji Członka Zarządu wypłacane jest 1 osobie na podstawie umowy cywilno-prawnej.

III. ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI, JAKIE NASTĄPIŁY W ROKU OBROTOWYM, A TAKŻE PO JEGO ZAKOŃCZENIU, DO DNIA SPORZĄDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO.

Rozwój usług dostępnych na Platformie Tribeware

One2Tribe dostarcza klientom kompleksowy program zarządzania efektywnością zespołów, łącząc autorską metodę A.L.E.F. z mechanizmami Platformy Tribeware dostępną zarówno w przeglądarce, jak i jako aplikacja mobilna. Spółka adresuje realne i kosztowne problemy organizacji:

- delegację celów wysokopoziomowych (np. roczne ograniczenie kosztów) na poziom jednostkowy (np. działania dzienne pracownika),
- uzyskanie poprawy efektywności i sprawności struktur organizacji (trwałej zmiany zachowań wielu osób jednocześnie) przy wykorzystaniu nowatorskiego programu motywacyjnego (tradycyjne obciążone są niską skutecznością),
- posiadanie narzędzi do mierzenia (wyceniania) efektów zmian w celu moderacji w oczekiwanym kierunku.

Efekty wdrożeń Tribeware są dokumentowane ilościowo – klienci odnotowują np. wzrosty sprzedaży przekraczające zakładane KPI o 74–300%, a zwrot z inwestycji w wykorzystanie Platformy Tribeware sięgał w udokumentowanych przypadkach 926%–1758%.

Model przychodowy uzupełnia subskrypcję Platformy Tribeware usługami operacyjnymi Community Managerów (ekspertów prowadzących wdrożenia i optymalizujących wskaźniki KPI po stronie klienta) oraz obsługą kampanii nagrodowych (realizowaną przez Logis2tribe). Taka struktura generuje wieloletnie, głęboko zakorzenione relacje z klientami i wysoką barierę wyjścia – co przekłada się na przewidywalność przychodów i stabilność bazy klientów.

Strategicznym priorytetem Spółki pozostaje automatyzacja operacyjna z wykorzystaniem AI, realizowana na dwóch frontach. Pierwsze komercyjne zastosowanie modeli uczenia maszynowego – system **Tribe Data**, prognozujący efektywność pracowników z miesięcznym wyprzedzeniem – zakończyło pomyślny pilotaż u klienta korporacyjnego i zostało uruchomione produkcyjnie na przełomie 2025 i 2026 roku. Równolegle, w zaawansowanej fazie testów jest Agent AI do autonomicznej weryfikacji treści influencerskich (wideo, dźwięk, opisy), osiągający już skuteczność 94%. Wdrożenie obu rozwiązań pozwoli zwiększać skalę działalności bez proporcjonalnego wzrostu kosztów operacyjnych, co jest kluczowym czynnikiem poprawy marżowości.

Prestżowym zewnętrznym potwierdzeniem kompetencji One2Tribe w obszarze odpowiedzialnej sztucznej inteligencji jest zakwalifikowanie Spółki do programu GPAL (Global Partnership for Artificial Intelligence) w projekcie SRAIS (Scaling Responsible AI Solutions). GPAL to organizacja powołana z inicjatywy krajów G7 i działająca we współpracy z OECD. One2Tribe jest jedną z siedmiu polskich firm w tym programie, co stanowi unikatowe wyróżnienie na skalę krajową. W ramach projektu Spółka rozwija know-how z zakresu algorithmic management mogąc pracować z międzynarodowym zespołem ekspertów.

Z rozwojem usług wiąże się zakończenie prac badawczo-rozwojowych na które ponoszono nakłady w latach 2020-2022 i następnie do 2025 kontynuowano prace optymalizacyjne, dostosowawcze nowych elementów oraz trenowanie modeli AI. Na koniec 2025 roku Zarząd, po spełnieniu kryteriów art. 33 Ustawy o rachunkowości, aktywował nakłady na prace badawczo-rozwojowe o łącznej wartości 2.221.648,89 zł z pozycji rozliczeń międzyokresowych kosztów, tworząc nowe składniki Wartości Niematerialnych i Prawnych amortyzowanych zgodnie z polityką rachunkowości Spółki dominującej, tj. wg stawki podatkowej 20% rocznie i stawki finansowej 10% rocznie. Zarząd oczekuje pozytywnego wpływu nowych składników WNIIP na przychody Spółki dominującej.

Umowy z Klientami

W roku 2025 Spółka dominująca podpisała lub przedłużyła umowy z kluczowymi klientami, w tym Vision Express, Orange i IKEA – potwierdzając tym samym trwałość i wartość długoletnich relacji partnerskich. Jeden z klientów zdecydował się na skrócenie pięcioletniego okresu obowiązywania umowy o 11 miesięcy i zakończenia umowy na początku II kwartału 2025 r., co było związane z jego wewnętrzną polityką. Wydarzenie to, przy jednoczesnym rozszerzeniu i odnowieniu portfela z pozostałymi klientami, nie zmieniło jego pozytywnej dynamiki, chociaż miało wpływ na przychody. Spółka wdrożyła nowy model ofertowy, który umożliwia szybsze procedowanie procesu zawierania umów z nowymi Klientami.

W roku 2025 skomercjalizowano nowy segment rynkowy: obsługę i motywowanie micro-influencerów w modelu end-to-end wspieranym przez Agentów AI. Segment ten, który Spółka traktuje jako potencjalnie większy rynkowo od dotychczasowego core biznesu, generuje pierwsze przychody i wykazuje dynamiczny wzrost. Wyróżnikiem oferty jest dziewięćdziesięciokrotne skrócenie czasu weryfikacji materiałów influencerskich dzięki AI (względem weryfikacji manualnej) oraz uzyskanie - dzięki metodologii i rozwiązaniom Platformy Tribeware - 10 krotnie przewyższającej standardy rynkowe retencji influencerów do poziomu 95%.

IV. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ JEDNOSTKI

Strategia Grupy zakłada utrzymanie wzrostu przekraczającego 30% rocznie w zakresie liczby klientów (mierzone m.in. ilością licencji użytkowników), przychodów i EBITDA – zgodnie z aktualizacją Strategii Rozwoju One2Tribe S.A. na lata 2023–2026 opublikowaną w maju 2025 roku. Wzrost ten ma być realizowany przez trzy równoległe kierunki.

1. Nowy segment: Platforma dla MŚP

Spółka opracowuje wersję Platformy Tribeware dedykowaną małym i średnim przedsiębiorstwom, adresowaną do zespołów liczących od 5 do kilkunastu osób. Nowy

produkt obejmuje uproszczoną funkcjonalność, szybki start, zintegrowany system nagród oraz wsparcie AI w definiowaniu i śledzeniu celów biznesowych. Oferta dla MŚP stanowi strategiczne rozszerzenie działalności, umożliwiające skalowanie platformy na rynek kilkudziesięciokrotnie większy od dotychczasowego segmentu Enterprise – przy istotnie niższych kosztach wdrożenia i obsługi. Komercyjne uruchomienie produktu odbywa się stopniowo (m.in. wdrożenia testowe) od 2025 roku.

2. Ekspansja zagraniczna

One2Tribe rozpoczęła działania związane z rynkami zagranicznymi poprzez przygotowanie możliwości operowania na rynku francuskim, gdzie już obsługuje polskie oddziały firm takich jak L'Oréal, Orange, Play/Iliad i Sanofi. Spółka przystąpiła do Francusko-Polskiej Izby Gospodarczej (CCIFP) w celu usprawnienia swoich działań i komercyjnego zakotwiczenia w tym rynku. Wybór Francji jest nieprzypadkowy: kraj ten jest liderem inicjatywy GPAI (propozycja Macron–Trudeau na szczycie G7 w 2018 roku), a obecność One2Tribe w programie GPAI daje unikalny punkt wejścia do tamtejszego ekosystemu AI i enterprise.

3. Automatyzacja i skalowanie AI

Trzy komplementarne projekty AI wyznaczają mapę drogową skalowalności bez proporcjonalnego wzrostu kosztów operacyjnych:

- **Tribe Data** – system predykcji efektywności pracowników i rekomendacji optymalnych zadań oparty na uczeniu maszynowym. W 2025 roku zakończono pilotaż u klienta korporacyjnego; model osiągnął dokładność predykcji MAPE poniżej 5% na początku 2026 roku. Rozwiązanie jest komercjalizowane. Dalszy rozwój modelu prowadzony z mentorami programu GPAI/SRAIS (USA, Kanada, Japonia).
- **Computer Vision** – weryfikacja wykonania zadań przy szeroko rozumianym wykorzystaniu analizy obrazu przez AI. Technologia dedykowana FMCG, retail i logistyce; pierwsze wdrożenia testowe zrealizowane w 2024 roku, od 2025 trwają prace nad wersją produkcyjną.
- **Tribeware Influ** – autonomiczna analiza materiałów multimedialnych (wideo, dźwięk, opisy tekstowe) od micro-influencerów pod kątem zgodności z założeniami kampanii. W zaawansowanej fazie testów; osiąga już skuteczność 94% (błąd 6%). Po wdrożeniu produkcyjnym umożliwi skalowanie obsługi kampanii influencerskich bez proporcjonalnego wzrostu kosztów operacyjnych.

Długoterminowym celem strategicznym Zarządu jest ewolucja Platformy Tribeware w kierunku pełnej platformy Workforce Augmentation. Trwają prace nad kolejną jej wersją rozwojową wraz z dołączonymi aplikacjami. Zależy nam, aby metoda One2tribe pozwalała na łatwiejszą i przyjaźniejszą zmianę mechanizmów zarządzania wiedzą w dużych zespołach ludzi. Platforma ma łączyć w sobie mechanizmy kolektywnej inteligencji (Collective IQ) ze sztuczną inteligencją. Dzięki czemu zarówno organizacje, jak i ich członkowie (pracownicy, influencerzy, klienci) będą mogli rozwijać się w dużo szybszym tempie.

Grupa zamierza wzmocnić pozycję rynkową w ramach oferowanych usług, koncentrując się na dotarciu z ofertą do jak najszerszego grona klientów. Biorąc pod uwagę wysoką specjalizację prowadzonej działalności, dla zapewnienia wysokiej bazy przychodowej w kolejnych latach, istotne będzie antycypowanie popytu zgłaszanego przez jednostki z różnych sektorów

gospodarki krajowej oraz zagranicznych, ze względu na spadek efektywności typowych dotąd rozwiązań motywacyjno-płacowych (m.in. zmiana pokoleń, inne czynniki motywujące, sposób komunikacji celów).

Spółka realizuje założenia wskazane w Strategii Rozwoju One2tribe S.A. w zakresie:

- **Ewolucji Tribeware** z poziomu narzędzia do zarządzania wydajnością (Performance Management) do pełnej platformy Workforce Nudgetech / Intelligent Augmentation.
- **Go Global** - wyjście na rynki międzynarodowe.
- **All AI Company** - użycie modeli Machine Learning i generative AI (LLM - Large Language Model) w niemalże każdym procesie w firmie.
- **Rozwój narzędzi** personalizacji zadań dla użytkowników, przy wykorzystaniu generatywnej sztucznej inteligencji (np. algorytmy LLM - Large Language Model typu GPT).

V. WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU

W 2025 roku Spółka nie kwalifikowała prowadzonych prac jako prace badawczo-rozwojowe w rozumieniu Ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. 2022 poz. 2587 z późn.zm.) i nie korzystała z ulg podatkowych B+R. Prace nad rozwojem Platformy Tribeware i narzędzi AI były prowadzone jako działalność operacyjna i ewidencjonowane jako wartości niematerialne i prawne.

Firma prowadzi intensywne własne prace badawczo-wdrożeniowe, ukierunkowane na wytworzenie kolejnych wersji i modułów Platformy Tribeware, rozwój algorytmów AI oraz ekspansję na nowe segmenty rynku. Wyniki tych prac mają formę modeli behawioralnych i algorytmicznych implementowanych w kolejnych wersjach Platformy, będąc procesem rozwijającym, a nie zastępującym poprzednich koncepcji. Unikalnym aktywem Spółki są wieloletnie zanonimizowane dane behawioralne z Platformy, stanowiące bazę dla modeli Machine Learning i niemożliwe do szybkiego odtworzenia przez konkurentów.

W roku 2025 prowadzone od 2020 roku prace uzyskały parametry metryk oraz spełnienie warunków formalnych (Ustawa o rachunkowości) umożliwiające dołączenie ich rezultatów do oferty Spółki. Aktywowane elementy obejmują: modele AI i algorytmy predykcji behawioralnej (Tribe Data), nowe moduły Platformy Tribeware umożliwiające obsługę segmentu MŚP (Tribeware Growth) oraz ustandaryzowane pakiety metodyki konsultingowej. W związku z tym podjęto decyzję o aktywowaniu ww. elementów jako wartości niematerialne i prawne z końcem roku 2025 o łącznej wartości nakładów wynoszącej 2,2 mln zł.

Nakłady i prace są nadal kontynuowane, a kolejne oddanie elementów do użytkowania jest planowane na lata 2026-2027.

VI. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA

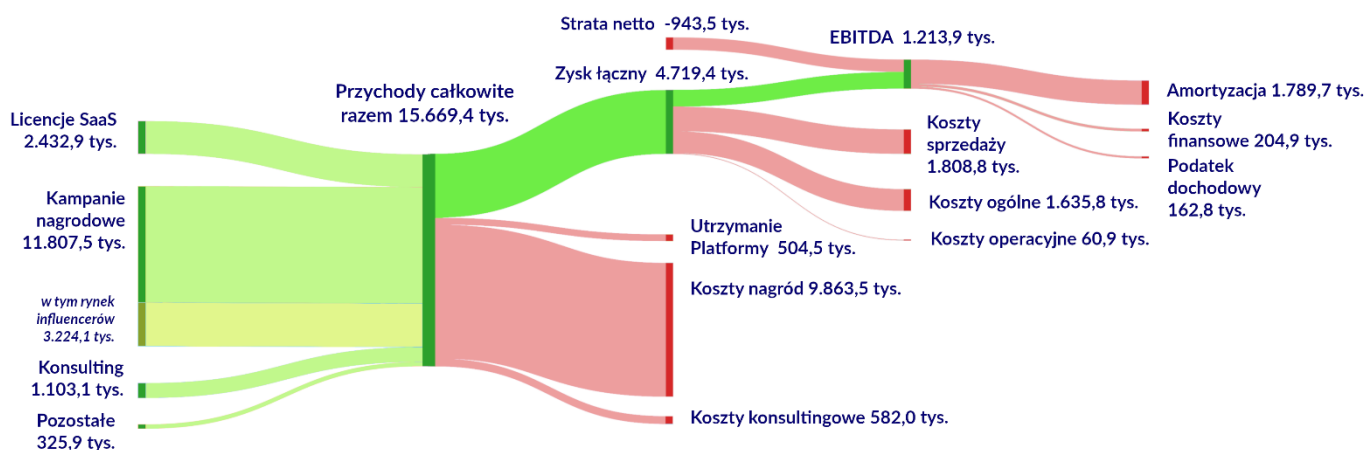
Podstawowe wielkości ekonomiczne - finansowe

Jednostkowe przychody netto ze sprzedaży w 2025 roku wyniosły **15.612.625,25 zł**, przy czym z tytułu umów licencyjnych na dostęp do Platformy Tribeware zaewidencjonowano przychody w wysokości **2.432.870,13 zł**, z tytułu realizacji kampanii nagrodowych **11.763.831,96 zł**, a z tytułu usług konsultingu **1.103.145,30 zł**. Jednostkowy wynik **EBITDA** osiągnął **718.489,99 zł**, zaś jednostkowa strata netto Emitenta wyniosła - **1.253.166,20 zł**. Na różnicę pomiędzy wynikiem netto, a zdolnością ekonomiczną biznesu największy wpływ miała kwota amortyzacji (wartości niematerialne i prawnych **822.369,60 zł**, amortyzacja wartości firmy **815.740,08 zł**, amortyzacja środków trwałych **1.586,41 zł**) w łącznej wysokości **1.639.696,09 zł**, koszty odsetkowe **166.042,80 zł**, oraz podatek dochodowy **162.808,00 zł**. Na kwotę **1.995.309,56 zł** składały się: koszty ogólne (bez amortyzacji i kosztów bezpośrednich produktów), administracyjno-gospodarcze, oraz Zarządu (w łącznej wysokości **641.474,40 zł**) i Rady Nadzorczej (w łącznej wysokości **45.000,00 zł**).

Na poziomie Grupy Kapitałowej skonsolidowane przychody netto ze sprzedaży w 2025 roku wyniosły **15.669.440,74 zł**, skonsolidowany wynik **EBITDA** **1.213.921,77 zł**, zaś skonsolidowana strata netto wyniosła - **943.479,79 zł**. Łączna kwota amortyzacji to **1.789.696,09 zł**, koszty odsetkowe **201.708,76 zł**, zaś koszty ogólne (bez amortyzacji i kosztów bezpośrednich produktów), administracyjno-gospodarcze oraz zarządów wyniosły **1.635.794,31 zł**. Warto podkreślić, że skonsolidowana strata netto Grupy zmniejszyła się o ok. 30% w porównaniu do roku 2024 (z -1.303.390,88 zł do -943.479,79 zł), co oznacza wyraźną poprawę efektywności operacyjnej. Wynik EBITDA pozostaje dodatni na poziomie Grupy i jednostkowym, co jest wyraźnym sygnałem poprawy efektywności operacyjnej i skuteczności działań konsolidacyjnych. Różnica pomiędzy EBITDA, a wynikiem netto wynika przede wszystkim z amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych (wartości firmy i Platformy Tribeware), odzwierciedlając wcześniejsze inwestycje w aktywa intelektualne Spółki, a nie bieżące odpływy gotówki.

Struktura skonsolidowanych wyników finansowych w roku 2025

(zawiera uproszczenia prezentacyjne)



Ocena zarządzania zasobami finansowymi

Oceny zarządzania zasobami finansowymi dokonano na podstawie analizy głównych obszarów określających kondycję finansową Spółki. W perspektywie trzyletniej wyniki skonsolidowane Grupy Kapitałowej wykazują konsekwentną poprawę na poziomie netto: strata netto zmniejszyła się z -1,87 mln zł w 2023 roku, przez -1,30 mln zł w 2024 roku, do -0,94 mln zł w 2025 roku – łącznie o ponad 51% w ciągu dwóch lat. Przychody rosły w tym samym okresie z 13,21 mln zł do 15,67 mln zł. Wynik EBITDA w 2025 roku (1,24 mln zł) był niższy niż rekordowe 1,90 mln zł osiągnięte w 2024 roku – różnica ta odzwierciedla zmiany konsolidacyjne, oraz intensywną fazę inwestycyjną: rozbudowę zespołów AI, prace nad Computer Vision i platformą MŚP oraz koszty ekspansji zagranicznej. Wskaźniki za I kwartał 2025 roku (+20% przychodów YoY, +26% EBITDA YoY, strata netto -0,15 mln zł vs -0,38 mln zł rok wcześniej) potwierdzają, że obrona trajektoria poprawy rentowności jest zachowana.

Analiza rentowności

- *Rentowność aktywów ogółem (ROA)* = $\frac{\text{zysk (strata) netto okresu}}{\text{aktywa ogółem na koniec okresu}} \times 100\%$
- *Rentowność kapitału własnego (ROE)* = $\frac{\text{zysk (strata) netto okresu}}{\text{kapitały własne na koniec okresu}} \times 100\%$

Wskaźniki rentowności	31.12.2025 jednostkowe	31.12.2025 skonsolidowane	31.12.2024 Jednostkowe	31.12.2024 Skonsolidowane
Zysk netto / - Strata netto PLN	-1 253 166,20	-943 479,79	- 1.033.182,96	-1.303.390,88
Aktywa ogółem PLN	33 019 749,87	28 514 186,56	34.921.752,41	30.306.400,91
Kapitały własne PLN	21 767 020,19	17 755 267,36	23.020.186,39	18.698.747,15
ROA	-3,80%	-3,31%	-2,96%	-4,30%
ROE	-5,76%	-5,31%	-4,49%	-6,97%
EBITDA	718 489,99	1 213 921,77	1.716.856,56	1.897.118,14

Analiza płynności

Wskaźniki płynności bieżącej kształtują się poniżej 1,0 (0,49 skonsolidowany na 31.12.2025), co wynika ze struktury zobowiązań krótkoterminowych obejmujących m.in. rozliczenia z tytułu realizowanych programów nagrodowych. W ocenie Zarządu poziom bieżącej płynności jest adekwatny do modelu biznesowego Spółki, charakteryzującego się: dodatnim EBITDA operacyjnym, oraz cykliczną strukturą kontraktów z klientami Enterprise, zapewniającą regularne wpływy. Zarząd monitoruje poziom płynności i podejmuje działania na rzecz jej dalszej poprawy, w tym optymalizację terminów rozliczeń z klientami.

- *Wskaźnik płynności bieżącej (CR)* = $\frac{\text{aktywa obrotowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$
- *Wskaźnik płynności szybkiej (QR)* = $\frac{\text{aktywa obrotowe} - \text{zapasy}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$
- *Wskaźnik płynności gotówkowej (CR)* = $\frac{\text{środki pieniężne i ich ekwiwalenty}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$

Sprawozdanie z działalności jednostki oraz Grupy Kapitałowej ONE2TRIBE za 2025 rok

Wskaźniki płynności	31.12.2025 jednostkowe	31.12.2025 skonsolidowane	31.12.2024 jednostkowe	31.12.2024 skonsolidowane
Aktywa obrotowe PLN	5.976.771,43	4.171.208,12	8.463.274,14	6.547.922,64
Zobowiązania krótkoterminowe PLN	9.009.039,85	8.515.229,37	8.576.326,89	8.282.414,63
Zapasy PLN	0,00	123.265,53	0,00	196.363,87
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty PLN	1.261.235,67	1.261.235,67	1.333.948,41	1.333.948,41
wskaźnik płynności bieżącej	0,66	0,49	0,99	0,79
wskaźnik płynności szybkiej	0,66	0,48	0,99	0,77
wskaźnik płynności gotówkowej	0,14	0,15	0,16	0,16

Analiza bilansu

Struktura aktywów [PLN]	31.12.2025 jednostkowe		31.12.2025 skonsolidowane		31.12.2024 jednostkowe		31.12.2024 skonsolidowane	
	Wartość	Struktura	Wartość	Struktura	Wartość	Struktura	Wartość	Struktura
Aktywa trwałe	27.042.978,44	81,90%	24.342.978,44	85,37%	26.458.478,27	75,77%	23.758.478,27	78,39%
Aktywa obrotowe	5.976.771,43	18,10%	4.171.208,12	14,63%	8.463.274,14	24,23%	6.547.922,64	21,61%
Suma aktywów	33.019.749,87	100,00%	28.514.186,56	100,00%	34.921.752,41	100,00%	30.306.400,91	100,00%

Struktura pasywów [PLN]	31.12.2025 jednostkowe		31.12.2025 skonsolidowane		31.12.2024 jednostkowe		31.12.2024 skonsolidowane	
	Wartość	Struktura	Wartość	Struktura	Wartość	Struktura	Wartość	Struktura
Kapitał własny	21.767.020,19	65,92%	17.755.267,36	62,27%	23.020.186,39	65,92%	18.698.747,15	61,70%
Rezerwy	775.713,89	2,35%	775.713,89	2,72%	588.161,67	1,68%	588.161,67	1,94%
Zobowiązania długoterminowe	479.407,55	1,45%	479.407,55	1,68%	858.881,63	2,46%	858.881,63	2,83%
Zobowiązania krótkoterminowe	9.009.039,85	27,28%	8.515.229,37	29,86%	8.576.326,89	24,56%	8.282.414,63	27,33%
Rozliczenia międzyokresowe	988.568,39	2,99%	988.568,39	3,47%	1.878.195,83	5,38%	1.878.195,83	6,20%
Suma pasywów	33.019.749,87	100,00%	28.514.186,56	100,00%	34.921.752,41	100,00%	30.306.400,91	100,00%

Informacja o transakcjach zawartych przez Spółkę z podmiotami powiązаныmi

Wszystkie transakcje z podmiotami powiązаныmi w okresie sprawozdawczym zawarte zostały na powszechnie przyjętych warunkach rynkowych w ramach normalnej działalności.

Szczegółowe informacje dotyczące transakcji z podmiotami powiązаныmi znajdują się w informacji dodatkowej do sprawozdania finansowego w nocy dotyczącej informacji nt. transakcji z podmiotami powiązаныmi.

VII. INFORMACJE O NABYCIU AKCJI WŁASNYCH, A W SZCZEGÓLNOŚCI CELU ICH NABYCIA, LICZBIE I WARTOŚCI NOMINALNEJ, ZE WSKAZANIEM, JAKĄ CZĘŚĆ KAPITAŁU ZAKŁADOWEGO REPREZENTUJĄ, CENIE NABYCIA ORAZ CENIE SPRZEDAŻY TYCH UDZIAŁÓW (AKCJI) W PRZYPADKU ICH ZBYCIA

Spółka nabyła ww. akcje własne w ramach Programu skupu akcji własnych uchwalonego przez Zarząd Spółki w dniu 21 grudnia 2018 roku na podstawie upoważnienia wynikającego z uchwały nr 7 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 10 grudnia 2018 roku. Skup akcji Spółki został przeprowadzony w celu ich umorzenia.

Wobec faktu niepodjęcia uchwały nr 4 w sprawie umorzenia akcji własnych Spółki przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie z dnia 19 grudnia 2019 roku i w konsekwencji odstąpienia od poddania pod głosowanie uchwały w sprawie obniżenia kapitału zakładowego w związku z umorzeniem akcji własnych Spółki, utworzenia kapitału rezerwowego oraz zmiany Statutu Spółki jako bezprzedmiotowej, Zarząd w dniu 17 lutego 2020 r. zbył 24.000 akcji własnych w kilku transakcjach na rynku NewConnect po cenie 0,27 zł za akcję.

Tym samym Spółka zbyła wszystkie akcje własne będące w jej posiadaniu w wyniku przeprowadzenia programu skupu akcji własnych.

W następnych latach, jak i w roku obrotowym 2025 Spółka dominująca, ani jej podmioty zależne, nie nabywały ani nie sprzedawały akcji własnych.

VIII. POSIADANE PRZEZ SPÓŁKĘ ODDZIAŁY

Grupa nie posiadała oddziałów (zakładów) samobilansujących w rozumieniu Ustawy o rachunkowości.

IX. INFORMACJE O INSTRUMENTACH FINANSOWYCH W ZAKRESIE RYZYKA: ZMIANY CEN, KREDYTOWEGO, ISTOTNYCH ZAKŁÓCEŃ ORAZ UTRATY PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ, NA JAKIE NARAŻONA JEST JEDNOSTKA

Spółka w 2025 roku w okresie sprawozdawczym nie wykorzystywała instrumentów finansowych jako metod zabezpieczania transakcji w celu zarządzania ww. ryzykami. Charakter oraz bieżący zakres działalności jednostki nie wymaga stosowania tych metod.

Spółka na bieżąco monitoruje i zarządza ryzykiem wynikającym z braku dostępności środków finansowych i mogących wpłynąć na powstanie ryzyka płynności, w tym środków do regulowania zobowiązań wynikających z instrumentów finansowych. Proces ten oparty jest o ocenę zobowiązań wraz z przepływami pieniężnymi i określaniem stopnia, w jakim są one

wrażliwe na zmiany w dostępności środków finansowych. Zarządzanie tym ryzykiem pozwala na zachowanie odpowiedniego poziomu płynności, aby zapewnić wypłacalność wobec klientów i partnerów biznesowych. Proces ten obejmuje również monitorowanie bieżącej sytuacji rynkowej, aby wczesnym etapie zidentyfikować potencjalne zagrożenia dla płynności finansowej i podejmować odpowiednie działania zaradcze.

Dla relacji z klientami ekspozycja na ryzyko kredytowe jest monitorowana na bieżąco. Spółka wykorzystuje oszacowanej maksymalnej kwoty straty, na jaką może być narażona, bez uwzględnienia wartości godziwej jakichkolwiek przyjętych lub poczynionych zabezpieczeń, w przypadku gdyby wierzyciel nie wywiązał się ze świadczenia. Ocena wiarygodności kredytowej jest przeprowadzana w stosunku do wszystkich klientów wymagających kredytowania. Spółka nie wymaga zabezpieczenia majątkowego od swoich klientów.

Na dzień bilansowy nie występowała znacząca koncentracja ryzyka kredytowego.

Spółka na bieżąco monitoruje wystąpienie ryzyka zmiany stopy procentowej, a w szczególności informację o wcześniej przypadającym terminie wykupu lub wynikającym z umowy terminie przeliczenia wartości instrumentów finansowych, a także o efektywnej stopie procentowej.

W okresie sprawozdawczym nie wystąpiły zdarzenia, w wyniku których: (i) aktywa finansowe przekształciły się w papiery wartościowe lub umowy odkupu, (ii) przekwalifikowano składnik aktywów finansowych z kategorii przeznaczonych do obrotu, (iii) dokonano odpisów aktualizujących z tytułu trwałej utraty wartości aktywów finansowych albo w związku z ustaniem przyczyny, dla której dokonano takich odpisów, zwiększono jego wartość, (iv) dokonano innych odpisów obniżających lub zwiększających wartość aktywów finansowych.

X. INFORMACJE O INSTRUMENTACH FINANSOWYCH W ZAKRESIE PRZYJĘTYCH PRZEZ JEDNOSTKĘ CELACH I METODACH ZARZĄDZANIA RYZYKIEM FINANSOWYM, ŁĄCZNIE Z METODAMI ZABEZPIECZENIA ISTOTNYCH RODZAJÓW PLANOWANYCH TRANSAKCJI, DLA KTÓRYCH STOSOWANA JEST RACHUNKOWOŚĆ ZABEZPIECZEŃ

Spółka w 2025 roku w okresie sprawozdawczym nie wykorzystywała metod zabezpieczania transakcji w celu zarządzania ryzykiem finansowym dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń. Charakter oraz bieżący zakres działalności jednostki nie wymaga stosowania tych metod.

Instrumentem finansowym jest kontrakt, na podstawie którego u jednej ze stron (nabywca kontraktu) powstają aktywa finansowe, a u drugiej (wystawca kontraktu lub emitent) – zobowiązania finansowe albo instrumenty kapitałowe. Z kontraktu zawartego między dwiema lub więcej stronami jednoznacznie wynikają skutki gospodarcze, bez względu na to, czy wykonanie praw lub zobowiązań wynikających z kontraktu ma charakter bezwarunkowy albo warunkowy.

Na dzień zawarcia kontraktu emitent lub wystawca instrumentu finansowego wprowadza do ksiąg rachunkowych wyemitowany lub wystawiony przez siebie instrument, a także składniki tego instrumentu, odpowiednio zakwalifikowane do kapitałów (funduszy) własnych jako instrumenty kapitałowe bądź do zobowiązań krótkoterminowych lub długoterminowych. W przypadku zakupu instrumentu finansowego, który posiada wbudowany instrument pochodny jest on wykazywany w księgach odrębnie od umowy zasadniczej.

Wartość godziwą instrumentów finansowych znajdujących się w obrocie na aktywnym rynku stanowi cena rynkowa pomniejszona o koszty związane z przeprowadzeniem transakcji, gdyby ich wysokość była znacząca.

Wartość godziwą zagranicznych instrumentów finansowych ustala się według zasad obowiązujących w kraju ich pochodzenia. Jeżeli nie jest możliwe ustalenie wartości godziwej, to ich wycena następuje po cenach nabycia albo kosztach wytworzenia z uwzględnieniem odpisów z tytułu trwałej utraty wartości, z wyjątkiem instrumentów finansowych, dla których ustalony jest termin wymagalności i których wycena następuje według skorygowanej ceny nabycia z uwzględnieniem odpisów z tytułu trwałej utraty wartości.

Różnice z przeszacowania wartości instrumentu finansowego, a także osiągnięte przychody lub poniesione koszty stosownie do kwalifikacji instrumentu finansowego, wpływają odpowiednio na wynik finansowy lub kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny.

Kontrakty dotyczące instrumentów finansowych uznaje się za służące ograniczeniu ryzyka związanego z aktywami lub pasywami jednostki, tj. zabezpieczeniu tych aktywów lub pasywów, jeżeli co najmniej:

- przed zawarciem kontraktu ustalono jego cel oraz określono, które aktywa lub pasywa mają zostać za pomocą tego kontraktu zabezpieczone;
- zabezpieczający instrument finansowy będący przedmiotem kontraktu i zabezpieczane za jego pomocą aktywa lub pasywa charakteryzują się podobnymi cechami, a w szczególności wartością nominalną, datą zapadalności, wpływem zmian stopy procentowej albo kursu waluty;
- stopień pewności oczekiwań dotyczących przewidywanych w wyniku kontraktu przepływów środków pieniężnych jest znaczny.

W przypadku spełnienia powyższych warunków, przy wycenie zabezpieczanych aktywów lub pasywów uwzględnia się wartość nabytych dla ich zabezpieczenia instrumentów finansowych oraz zmiany ich wartości.

XI. OPIS PODSTAWOWYCH ZAGROŻEŃ I RYZYKA DZIAŁALNOŚCI

Działalność, którą prowadzi Emitent wraz ze spółką zależną uwarunkowana jest zmiennymi elementami, które mogą one mieć poważny wpływ na pozycję rynkową. Identyfikacja najbardziej istotnych czynników wpływających na kondycję spółek grupy pozwala dokładnie przeanalizować ich sytuację oraz poznać potencjalne możliwości rozwoju. Informacje zawarte w niniejszym dokumencie dają również możliwość identyfikacji kluczowych czynników ryzyka,

które wpłynąć mogą niekorzystnie na planowane przez Emitenta i spółkę zależną przedsięwzięcia.

Ryzyko kredytowe

Ryzyko kredytowe jest to ryzyko poniesienia straty finansowej przez jednostkę w sytuacji, kiedy klient lub strona instrumentu finansowego nie spełni obowiązków wynikających z umowy. Ryzyko kredytowe związane jest przede wszystkim z należnościami handlowymi oraz środkami pieniężnymi i ich ekwiwalentami. Spółki utrzymują swoje środki pieniężne i ich ekwiwalenty w instytucjach finansowych posiadających wysoką ocenę kredytową. Ryzyko kredytowe związane z należnościami jest ograniczone, ponieważ Spółki świadczą usługi głównie w formie subskrypcji i przedpłat.

Ryzyko płynności

Ryzyko płynności definiowane jest jako ryzyko, że jednostka nie będzie zdolna do regulowania swoich finansowych zobowiązań gotówką lub innym aktywem finansowym. Celem zarządzania płynnością przez Spółki jest zapewnienie wystarczającej zdolności do regulowania wymaganych zobowiązań, zarówno w normalnej jak i kryzysowej sytuacji, bez niepotrzebnego narażania Spółek na straty i podważenie reputacji. Spółki stale monitorują ryzyko braku funduszy przy pomocy narzędzia okresowego planowania płynności. Narzędzie to uwzględnia terminy wymagalności / zapadalności aktywów finansowych (np. konta należności), pozwalając zarządzać wpływającymi zamówieniami oraz należnościami od Klientów, jak również prognozowane przepływy pieniężne z działalności operacyjnej.

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty są utrzymywane na poziomie minimalnym, które wraz z dostępnymi źródłami finansowania pozwolą na pokrycie bieżących wydatków operacyjnych. To zabezpieczenie nie obejmuje jednak szczególnie trudnych sytuacji, których nie można przewidzieć, takich jak katastrofy czy klęski żywiołowe.

Spółki nie oczekują, że spodziewane przepływy pieniężne, zawarte w analizie terminów wymagalności, mogą wystąpić znacząco wcześniej lub w znacząco innych kwotach.

Ryzyko spowodowane zmianą sytuacji makroekonomicznej Polski

Na funkcjonowanie grupy spółek One2tribe oraz sytuację na rynkach objętych ich działalnością znaczący wpływ ma ogólnogospodarcza sytuacja w Polsce i na świecie, wyrażająca się w poziomie wskaźników makroekonomicznych. Zalicza się do nich m.in.: poziom i dynamikę wzrostu PKB, poziom stóp procentowych, poziom inflacji, wysokość dochodów gospodarstw domowych, stopę bezrobocia, poziom nakładów inwestycyjnych w gospodarce oraz politykę gospodarczą i fiskalną. Istnieje ryzyko, iż pogorszenie sytuacji makroekonomicznej może mieć wpływ na skłonność potencjalnych klientów do korzystania z usług świadczonych przez Emitenta, co w konsekwencji doprowadzić może do spadku poziomu przychodów, a tym samym pogorszenia wyników finansowych z prowadzonej działalności.

Ryzyko związane z regulacjami prawnymi

Polski system prawny charakteryzuje się wysoką częstotliwością zmian, m.in. także w związku z procesem dostosowywania do wymogów Unii Europejskiej czy potrzeb budżetowych. Brak stabilnego w czasie prawa oraz rozbieżność w interpretacji regulacji prowadzą do wystąpienia ryzyka prawno-regulacyjnego. Na działalność spółek grupy potencjalny negatywny wpływ mogą mieć nowelizacje w zakresie regulacji prawnych dotyczące funkcjonowania podmiotów

gospodarczych, zmian przepisów rachunkowości i podatkowych, prawa pracy i ubezpieczeń społecznych, czy regulacji w zakresie teleinformatyki. Ponadto wiele modyfikacji przepisów prawa wynika z dostosowywania prawa krajowego do norm prawa Unii Europejskiej. W związku z powyższym niejednokrotnie pojawiają się wątpliwości w zakresie interpretacji dokonywanych zmian. Błędna interpretacja przepisów prawa może skutkować nałożeniem kar lub sankcji administracyjnych bądź finansowych. W celu minimalizacji przedmiotowego ryzyka Emitent na bieżąco przeprowadza audyty wewnętrzne, skierowane na badanie zgodności stosowanych aktualnie rozwiązań i regulacji wewnętrznych z bieżącymi regulacjami prawnymi oraz na bieżąco monitoruje zmieniające się przepisy i ich interpretacje, również przy wykorzystaniu profesjonalnych doradców i kancelarii prawnych.

Ryzyko związane z opodatkowaniem i interpretacją przepisów podatkowych

Spółki grupy One2tribe, podobnie jak wszystkie podmioty gospodarcze, są narażone na nieprecyzyjne zapisy w uregulowaniach prawno-podatkowych. Mogą one spowodować powstanie rozbieżności interpretacyjnych, w szczególności w odniesieniu do operacji związanych z podatkiem dochodowym, podatkiem od czynności cywilno-prawnych i podatkiem VAT. W związku z powyższym istnieje ryzyko, że w ramach prowadzonej przez Emitenta działalności i pomimo stosowania przez niego aktualnych interpretacji podatkowych oraz wyroków sądów powszechnych, interpretacja Krajowej Administracji Skarbowej może różnić się od przyjętej przez Spółkę. Konsekwencją różnic interpretacyjnych może być nałożenie kary finansowej, co z kolei może mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe.

Ryzyko związane z kursem walutowym

Na dzień sporządzenia Sprawozdania spółki grupy nie korzystają z finansowania zewnętrznego rozliczanego w walucie obcej. Emitent, zgodnie z założeniami strategicznymi, planuje rozwój projektów poza granicami kraju poprzez przedsięwzięcia zagraniczne realizowane z korporacjami o zasięgu światowym, którzy powstałe należności będą rozliczać w walucie obcej. W takim przypadku ewentualny wzrost lub spadek kursu waluty obcej będzie mieć negatywny bądź pozytywny wpływ na wielkość zobowiązań oraz przychodów, co w dalszej kolejności może wpłynąć na osiągnięte wyniki w przyszłości, w tym zmiany poziomu marży. W związku z planami ekspansji zagranicznej Emitenta, ryzyko walutowe będzie wzrastało. Aktualnie Spółka nie wdrożyła działań związanych z zabezpieczeniem przed zmianą kursów walutowych. Zarząd Spółki monitoruje zmiany kursów walut oraz wprowadza modyfikacje cen produktów. Z uwagi na brak niniejszego ryzyka, na dzień sporządzenia Sprawozdania spółki grupy nie zabezpieczają się przed ryzykiem kursowym.

Ryzyko związane z ofertą produktową

Realizowane przez Emitenta projekty i rozwój nowych usług opartych na dojrzałych rozwiązaniach i gronie klientów ma stabilizujący wpływ na sytuację spółek grupy.

Oferta Spółki obejmuje trzy grupy produktów: Platformę Tribeware, pełną obsługę (fulfillment) oferowanych nagród w programach motywacyjnych dla pracowników, oraz usługi konsultingowe związane z metodą One2tribe zaimplementowaną na Platformie Tribeware zwiększającą efektywności pracowników. Jednak druga i trzecia grupa produktów jest ściśle powiązana z zainteresowaniem Platformą Tribeware - usługi świadczone w ramach tych grup produktowych są zazwyczaj świadczone na rzecz podmiotów, które nabyły licencję do Platformy Tribeware.

W związku z koncentracją przychodów Spółki wokół Platformy Tribeware, znaczne zmniejszenie zainteresowania ofertą Spółki, w tym np. w wyniku działalności podmiotów konkurencyjnych, rozwoju alternatywnych technologii lub istotnego osłabienia koniunktury rynkowej, może negatywnie wpłynąć na osiągnięte przychody oraz wynik finansowy Emitenta. W celu ponownego zainteresowania potencjalnych klientów ofertą Spółki może ona być zmuszona do poniesienia znacznych nakładów inwestycyjnych na rozwój platformy lub zmianę modelu biznesowego oraz oferowanie alternatywnych produktów zapewniających dodatkowe źródło przychodów.

Platforma Tribeware jest dostępna w modelu SaaS (Software as a Service), a jej użytkownicy mogą korzystać zarówno z aplikacji dostępnych w AppStore oraz Google Play, jak również poprzez przeglądarki internetowe poprzez adaptację do wewnętrznych systemów CRM klientów. Mimo, iż wiele rozwiązań Spółki jest innowacyjnych, to istnieje ryzyko, że Spółka nie będzie nadążała za zmianami technologicznymi i dostosowywaniem swojej platformy oraz aplikacji do nowych standardów i oczekiwań użytkowników. Ponadto, wprowadzenie nowych rozwiązań technologicznych może wiązać się ze zwiększeniem nakładów inwestycyjnych oraz koniecznością pozyskania przez Emitenta dodatkowych środków na ich sfinansowanie.

Platforma Tribeware współpracuje z systemami operacyjnymi iOS (Apple), Android (Google) czy Windows (Microsoft) oraz rozwiązaniu chmurowym Azure (Microsoft), których regulaminy korzystania narzucane są przez właścicieli tych platform, wobec czego istnieje ryzyko wprowadzenia zmian, które będą miały negatywny wpływ na generowane marże lub ograniczą funkcjonalność Platformy Tribeware.

Istnieje jednakże ryzyko, że nowe produkty mogą spotkać się z mniejszym zainteresowaniem, które będzie miało wpływ na uzyskanie oczekiwanej rentowności. Sytuacja ta niewątpliwie znalazłaby swoje odzwierciedlenie w wynikach finansowych osiągniętych przez Emitenta i spółki grupy. Zarząd Emitenta podkreśla, że dokłada wszelkich starań, aby uzupełnienie oferty rynkowej w jak największym stopniu odpowiadało potrzebom klientów, stanowiło biznesowo uzasadnioną alternatywę dla obecnych na rynku rozwiązań oraz kreowało nowe trendy.

Ryzyko związane z funkcjonowaniem w obszarze IT

Produkty Grupy, w tym główna linia biznesowa, którą jest Platforma Tribeware, są produktami IT wypracowanymi samodzielnie w ramach Grupy, jednakże udostępnianymi przez Internet w trybie SaaS (Software as a Service) we współpracy z podmiotami zewnętrznymi i przy wykorzystaniu niezależnej od Grupy infrastruktury sprzętowej i informatycznej.

Grupa identyfikuje ryzyka związane z funkcjonowaniem w obszarze IT będące pod jej kontrolą, jak i w zakresie odpowiedzialności podmiotów zewnętrznych, w tym ryzyka awarii sprzętowych i programowych, a także infrastruktury informatycznej, ryzyka niedostatecznej jakości działań osób trzecich, powodowane przez działania niezawinione i awarie, jak i działania niezgodne z prawem (ataki hackerskie, wirusy, działania ransomware, itp.) Powyższe może powodować czasowe ograniczenia bądź przerwy w dostępie do usług Spółki, a także pogorszenie ich jakości, co może powodować utratę klientów bądź roszczenia z ich strony.

Grupa przykładającą szczególną uwagę do prawidłowości funkcjonowania własnych systemów oraz ich zabezpieczenia i do dnia sporządzenia Sprawozdania nie wystąpiły negatywne sytuacje opisywane w niniejszym ryzyku mające istotne konsekwencje dla działalności Grupy. W przypadku ich wystąpienia mogły one mieć wysoki wpływ na działalność Grupy. Należy mieć

także na uwadze, że wszyscy klienci korporacyjni dokonują także samodzielnie testów zabezpieczeń przed wdrożeniem Tribeware w ich systemach.

Ryzyko związane z ekspansją zagraniczną

Główny obszar działania Spółki skupia się wokół Platformy Tribeware oferowanej w kraju i – w coraz większym zakresie – za granicą, głównie dla dużych organizacji z branż sprzedaży detalicznej (retail), farmacji i finansowej. W dniu 24 kwietnia 2023 r. Spółka przyjęła nową strategię na lata 2023 - 2026, zgodnie z którą jednym z celów rozwojowych Spółki jest m.in. ekspansja na rynki zagraniczne. Oferowanie swoich usług na nowych rynkach wiąże się z koniecznością poniesienia dodatkowych kosztów, a w przypadku mniejszego niż oczekiwane przez zarząd Spółki sukcesu w pozyskiwaniu klientów na tym rynku, może to wpłynąć negatywnie na osiągnięte przez Spółkę wyniki finansowe.

Ryzyko związane ze strategią rozwoju Emitenta

Posiadana oferta rozwiązań z zakresu Performance Managementu, przynoszących stabilne przychody, ma wpływ na rozwój Emitenta. Jest to grupa usług jest realizowana przez niewielką liczbę podmiotów w skali światowej. One2tribe posiada wyjątkowe na skalę światową doświadczenia: umiejętność współpracy z dużymi korporacjami rangi światowej, realizacja projektów społecznościowych oraz projekty rozrywkowe (gry). Kluczowym zasobem jest wiedza o psychologii behawioralnej i jej umiejętne zastosowania dla realizacji celów biznesowych przy wykorzystaniu elastycznego i przyjaznego rozwiązania informatycznego. Decyzje połączeniowe były podejmowane z pełną świadomością możliwości zmian w zakresie strategii rozwoju Emitenta, jej produktów oferowanych na rynku, wynikającej stąd strategii sprzedaży oraz struktur funkcjonowania.

Istnieje ryzyko, że przyjęte założenia dotyczące ekspansji mogą być obarczone błędem, co nie pozostałoby bez wpływu na pozycję konkurencyjną Emitenta oraz osiągnięte przez niego wyniki finansowe. Zarząd Emitenta zaznacza jednak, że kieruje się w dużej mierze potrzebami jakie stawia rynek, prognozami dotyczącymi tego obszaru oraz doświadczeniem kluczowych pracowników.

Ryzyko związane z błędami ludzkimi

Działalność prowadzona przez Spółkę charakteryzuje się stosunkowo niewielkim ryzykiem związanym z błędami ludzkimi. Jednakże mogą one narazić Emitenta na spadek zaufania klientów, a w przypadku istotnych uchybień może mieć to negatywny wpływ na wyniki finansowe Spółki.

Ryzyko związane z przetwarzaniem danych osobowych

Usługi udostępniania oprogramowania w trybie SaaS, w tym oferowane przez Grupę, są ściśle związane z przetwarzaniem danych osobowych, co wiąże się z koniecznością spełnienia wszelkich wymaganych prawem wymogów bezpieczeństwa i ochrony danych osobowych, w tym dla obszaru UE (m.in. wymagań wynikających z Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych - RODO), a także wymogów Ustawy o Ochronie Danych Osobowych.

RODO wprowadza możliwość nakładania na administratorów danych oraz podmioty przetwarzające kar pieniężnych o charakterze administracyjnym za naruszenie przepisów

RODO w wysokości do 20 mln euro lub do 4% rocznego obrotu (zastosowanie ma kwota wyższa). Dodatkowo RODO wzmacnia prawa do uzyskania odszkodowania dla osób, które poniosły szkodę w wyniku naruszenia przepisów RODO. W przypadku naruszenia regulacji dotyczących przetwarzania danych osobowych, a w szczególności RODO Grupa może być narażona na wysokie kary pieniężne bądź odszkodowania, co może negatywnie wpłynąć na sytuację finansową Grupy, perspektywy rozwoju, możliwość realizacji strategii bądź cenę rynkową akcji Spółki.

W opinii Emitenta Grupa posiada własne, właściwe procedury bezpieczeństwa oraz stosowną dokumentację zapewniające bezpieczeństwo faktyczne i prawne danych osobowych zapewniające zgodność z odpowiednimi regulacjami, w tym RODO. Wszelkie dane osobowe wprowadzone do Platformy Tribeware są gromadzone przez licencjobiorców. Istnieje jednak ryzyko, że działania Grupy w zakresie ochrony danych osobowych okażą się w świetle interpretacji i orzeczeń administracyjnych lub sądowych nietrafione bądź niewystarczające, co może powodować nałożeniem wzmiankowanych kar pieniężnych bądź odpowiedzialności odszkodowawczej względem osób fizycznych.

Ryzyko związane ze świadczeniem usług drogą elektroniczną

Od 2024 roku Spółka rozpoczęła udostępniać rozwiązania Platformy Tribeware również w formie usług świadczonych drogą elektroniczną. Wiąże się to z koniecznością dostosowania działalności zgodnie z polskimi regulacjami w tym zakresie (w tym prawa konsumenckie), oraz wymogami UE (Akt o Usługach Cyfrowych – DSA, Rozporządzenie UE 2022/2065).

Regulacje nakładają na dostawców usług szereg obowiązków, m.in. dotyczących moderacji treści, przejrzystości algorytmów i raportowania, odpowiedzialność za treści użytkowników, ochrony konsumentów, czy danych osobowych. Publiczna dostępność naraża również na zwiększone ryzyko w obszarze IT (awarie, luki, ataki cyberprzestępców).

DSA przewiduje wysokie grzywny za nieprzestrzeganie przepisów, sięgające nawet 6% rocznego globalnego obrotu firmy.

W opinii Emitenta Grupa posiada własne, właściwe procedury bezpieczeństwa oraz stosowną dokumentację zapewniające bezpieczeństwo faktyczne i prawne zapewniające zgodność z odpowiednimi regulacjami DSA i konsumenckimi. Istnieje jednak ryzyko, że działania Grupy w zakresie usług świadczonych drogą elektroniczną okażą się w świetle interpretacji i orzeczeń administracyjnych lub sądowych nietrafione bądź niewystarczające, co może powodować nałożeniem wzmiankowanych kar pieniężnych bądź odpowiedzialności odszkodowawczej względem osób fizycznych.

Ryzyko związane z działalnością podmiotów konkurencyjnych

Emitent działa na rynku performance managementu połączonego z micro-learningiem oraz grywalizacją. Na tym rynku działają drobne podmioty oraz kilku liderów na rynku międzynarodowym. Jest to rynek o bardzo krótkiej historii, dlatego charakteryzuje się dużą zmiennością. Wiele mniejszych podmiotów działających na tym rynku nie osiągnęło jeszcze progu rentowności. Jednocześnie wiele podmiotów które aktualnie skalują swoją działalność ma możliwość umocnienia swojej pozycji rynkowej. Skalowanie działalności może się wiązać z koniecznością pozyskania dodatkowego finansowania, a te podmioty, które najlepiej poradzą sobie z pozyskiwaniem klientów na rynku międzynarodowym, mają szansę na zbudowanie znacznej przewagi konkurencyjnej względem innych podmiotów.

Uzyskanie pozycji dominującej przez jeden lub kilka podmiotów konkurencyjnych względem Emitenta może negatywnie wpłynąć na możliwości jego ekspansji zagranicznej oraz pozyskiwania nowych klientów na zagranicznych rynkach. W takim przypadku konieczna może być rywalizacja cenowa, co może negatywnie wpłynąć na osiągnięte przez Emitenta marże.

W związku z innowacyjnym charakterem prowadzonej działalności istnieje także ryzyko, że inne podmioty wdrożą funkcjonalności, które będą na znacznie wyższym poziomie technologicznym lub będą bardziej dopasowane do wymagań klientów, a przez to będą znacznie atrakcyjniejsze niż oferta Emitenta.

System, na którym bazuje Platforma Tribeware, opiera się o innowacyjne algorytmy wypracowane na przestrzeni ostatnich 10 lat, z uwzględnieniem badań w obszarze psychologii i ekonomii behawioralnej. Powyższe oraz poziom zaawansowania platformy i jej mechanik, a także jej innowacyjność, znacznie podnoszą próg wejścia dla ewentualnej konkurencji. Jednak, w szczególności biorąc pod uwagę dynamiczny rozwój sektora IT w połączeniu z coraz powszechniejszą interdyscyplinarnością i elastycznością globalnych korporacji, Emitent nie wyklucza powstania kolejnych konkurencyjnych w stosunku do jego platformy produktów, a także szybszego rozwoju istniejących konkurencyjnych platform. Ponadto pogłębiająca się recesja może powodować odpływ klientów, a pozyskanie nowych może okazać się trudne. Powyższe przesłanki mogą powodować pogorszenie wyników Grupy.

Ryzyko związane z rozwojem sztucznej inteligencji

Emitent i działalność Grupy może być narażona na różne ryzyka związane z rozwojem Sztucznej Inteligencji (AI). Dotyczą one zarówno cyber-bezpieczeństwa, zgodności z regulacjami, konkurencji, jak i reputacji. Emitent we własnych rozwiązaniach stara się współpracować z uznanymi organizacjami, jak GPAI (The Global Partnership for Artificial Intelligence) w projekcie SRAIS (Scaling Responsible Artificial Intelligence Solutions). Prowadzony jest monitoring regulacji w tych obszarach, etyczne wdrażanie AI, oraz przejrzystość stosowanych modeli. W sferze bezpieczeństwa stosowane są techniki zabezpieczeń modeli przed nieuprawnionymi ingerencjami w struktury lub dane (ataki, nadużycia), oraz dywersyfikacji firm dostarczających zewnętrzne modele AI.

Ryzyko związane z konfliktami zbrojnymi

Ze względu na sytuację geopolityczną, napaść zbrojną Federacji Rosyjskiej na Ukrainę, konflikt Izraela z Hamasem, oraz zdarzenia militarne w Iranie i krajach Zatoki Perskiej, a także sankcje obejmujące kraje aktywne w konfliktach, nie sposób na dzień dzisiejszy wyznaczyć możliwe scenariusze, a także ich wpływu na globalne i polskie rynki, czy w końcu na działalność spółek grupy One2tribe. W przypadku normalizacji sytuacji za wschodnią granicą czy Bliskim Wschodem, połączone zasoby spółek oraz doświadczenia zebrane w latach poprzednich pozwolą na zwiększenie efektywności działań w latach kolejnych oraz wykorzystanie dźwigni operacyjnej dla dalszego rozwoju prowadzonej dotąd przez grupę One2tribe działalności.

Spółki grupy One2tribe zarejestrowały wpływ zmiany czynników makroekonomicznych (m.in. notowanie kursów walut, ceny surowców, itp.) na wartość aktywów i zobowiązań, jednakże nie wpłynęły one znacząco na działalność Spółek i kontynuację ich działalności. Spółki grupy One2tribe odnotowały wpływ sytuacji na relacje z kontrahentami, skutkujący niższą od oczekiwanych ilością i wielkością kampanii oraz spowolnieniem procesu zawierania nowych umów licencyjnych. Miało to wpływ na rentowność i wyniki finansowe jednostki, jednakże nie

jest możliwe dokładne wskazanie wpływu transakcji i operacji na wyniki z działalności operacyjnej oraz wskaźniki finansowe, gdyż nie były publikowane prognozy stanowiące podstawę do takich odniesień. O ile zbrojna napaść Federacji Rosyjskiej na Ukrainę spowodowała konieczności wprowadzenia zmian i modyfikacji planów strategicznych Emitenta w zakresie ekspansji zagranicznej na rynek Federacji Rosyjskiej, o tyle współpraca z krajami Bliskiego Wschodu na obecnym poziomie odbywa się bez zakłóceń. Spółki nie mają i nie miała kontrahentów, na których konflikty zbrojne miałyby znaczący wpływ skutkujący uwzględnieniem tego w Sprawozdaniu z działalności.

Ryzyko związane z możliwością nałożenia kar przez KNF

Spółka narażona jest na sankcje administracyjne nakładane przez Komisję Nadzoru Finansowego za niewykonywanie obowiązków wynikających z przepisów prawa, a szczególnie z Ustawy o Obrocie, Ustawy o Ofercie Publicznej i Rozporządzenia MAR.

Możliwe do nałożenia sankcje administracyjne przez Komisję Nadzoru Finansowego to m.in. wykluczenie na czas określony lub bezterminowo papierów wartościowych z obrotu oraz kary pieniężne.

Zgodnie z art. 10 ust. 1 Ustawy o Ofercie Publicznej Komisja Nadzoru Finansowego prowadzi ewidencję m.in. instrumentów finansowych wprowadzonych do alternatywnego systemu obrotu na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Na podstawie art. 10 ust. 5 Ustawy o Ofercie Publicznej emitent instrumentów finansowych jest obowiązany do przekazania zawiadomienia o wprowadzeniu do alternatywnego systemu obrotu instrumentów finansowych w terminie 14 dni od dnia wprowadzenia. W przypadku gdy emitent nie wykona należycie tego obowiązku, zgodnie z art. 96 ust. 13 Ustawy o Ofercie Publicznej, KNF może nałożyć karę pieniężną do wysokości 100.000 zł.

KNF, zgodnie z art. 96 Ustawy o Ofercie Publicznej może nałożyć karę pieniężną, jeśli Emitent nie wykonuje albo wykonuje nienależycie obowiązki, o których mowa w art. 70 (obowiązek publikacji informacji o zmianie udziału akcjonariuszy w liczbie głosów na walnym zgromadzeniu oraz o osobach uczestniczących w walnym zgromadzeniu) do kwoty 1.000.000 zł, wydać decyzję o wykluczeniu papierów wartościowych z obrotu w alternatywnym systemie obrotu, albo zastosować obie sankcje łącznie.

Na podstawie art. 174a Ustawy o Obrocie, KNF może nałożyć na emitenta sankcję za udzielenie przez emitenta zgody na dokonanie transakcji w okresie zamkniętym przez osobę pełniącą obowiązki zarządcze wbrew przepisom Rozporządzenia MAR i innych obowiązujących w tym zakresie regulacji w postaci kary pieniężnej do wysokości 4.145.600 zł.

Zgodnie z art. 175 Ustawy o Obrocie na każdego, kto nie wykonał lub nienależycie wykonał obowiązki informacyjne, o których mowa w art. 19 ust. 1-7 Rozporządzenia MAR, KNF może nałożyć karę pieniężną wynoszącą, w przypadku osób fizycznych do 2.072.800 zł, a w przypadku innych podmiotów do 4.145.600 zł. W przypadku, gdy jest możliwe ustalenie kwoty korzyści osiągniętej lub straty unikniętej przez podmiot w wyniku tych naruszeń, zamiast kar w wskazanych wcześniej wysokościach KNF może nałożyć karę pieniężną do wysokości trzykrotnej kwoty osiągniętej korzyści lub unikniętej straty.

Ponadto KNF może, na podstawie art. 176 Ustawy o Obrocie, nałożyć karę pieniężną do wysokości 4.145.600 zł lub do kwoty stanowiącej równowartość 2% całkowitego rocznego przychodu wykazanego w ostatnim zbadanym sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy,

jeżeli przekracza ona 4.145.600 zł, w przypadku, gdy emitent nie wykonuje lub nienależyście wykonuje obowiązki, o których mowa w art. 18 ust. 1-6 Rozporządzenia MAR (naruszenie obowiązków związanych z dostępem do informacji poufnych). KNF może nałożyć karę pieniężną do wysokości 2.072.800 zł również na osobę, która w tym okresie pełniła funkcję członka zarządu emitenta. W przypadku, gdy jest możliwe ustalenie kwoty korzyści osiągniętej lub straty unikniętej przez emitenta w wyniku powyższych naruszeń zamiast kary, o której mowa powyżej, KNF może nałożyć karę pieniężną do wysokości trzykrotnej kwoty osiągniętej korzyści lub unikniętej straty.

Emitent dąży do minimalizowania ryzyka nałożenia sankcji lub kar przez KNF poprzez prowadzenie działalności z najwyższą starannością oraz zgodnie z wszelkimi przepisów prawa.

XII. NIEFINANSOWE WSKAŹNIKI EFEKTYWNOŚCI ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ JEDNOSTKI ORAZ INFORMACJE DOTYCZĄCE ZAGADNIENI PRACOWNICZYCH I ŚRODOWISKA NATURALNEGO

Grupa nie wykorzystywała dodatkowych wskaźników finansowych i niefinansowych do oceny sytuacji jednostki. Charakter działalności Grupy nie wpływał negatywnie na środowisko naturalne.

XIII. INFORMACJE NA TEMAT STOSOWANIA PRZEZ SPÓŁKĘ ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO

Zarząd One2tribe S.A. oświadcza, że Spółka w roku obrotowym 2025 przestrzegała zasad ładu korporacyjnego wynikających ze zbioru Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na NewConnect.

Treść zasady	Stosowanie zasady TAK/NIE	Komentarz Spółki
1. Oprócz realizowania obowiązków informacyjnych określonych we właściwych przepisach prawa i regulacjach alternatywnego systemu obrotu spółka zamieszcza na swojej stronie internetowej, w czytelnej formie i wyodrębnionym miejscu, oraz niezwłocznie aktualizuje:		
1.1. podstawowe informacje o spółce, opis jej działalności, a także informację na temat posiadanych spółek zależnych i przedmiocie ich działalności;	TAK	
1.2. krótki opis modelu biznesowego oraz przyjętej strategii biznesowej, z uwzględnieniem zawartych w strategii obszarów z zakresu ESG;	TAK	

1.3. datę wprowadzenia akcji spółki do alternatywnego systemu obrotu na rynku NewConnect (datę debiutu) oraz wszystkie wcześniejsze nazwy spółki, jeżeli od daty debiutu firma spółki uległa zmianie;	TAK	
1.4. skład zarządu i rady nadzorczej spółki oraz życiorysy zawodowe osób wchodzących w skład tych organów;	TAK	
1.5. informacje o spełnianiu przez każdego z członków rady nadzorczej kryteriów niezależności, o których mowa w pkt 3, w tym o rzeczywistych i istotnych powiązaniach z akcjonariuszem dysponującym akcjami reprezentującymi nie mniej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki;	TAK	
1.6. dokumenty korporacyjne spółki;	TAK	
1.7. udostępniane interesariuszom materiały informacyjne na temat spółki, przyjętej strategii i jej realizacji;	TAK	
1.8. wybrane dane finansowe i opublikowane prognozy;	TAK	Emitent realizuje tę zasadę poprzez zamieszczanie na stronie www raportów okresowych
1.9. aktualną strukturę akcjonariatu, ze wskazaniem akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% ogólnej liczby głosów w spółce;	TAK	
1.10. dokumenty informacyjne spółki, prospekty wraz z suplementami oraz inne dokumenty będące podstawą oferty publicznej akcji lub wprowadzenia akcji do alternatywnego systemu obrotu;	TAK	
1.11. raporty bieżące i okresowe opublikowane przez spółkę w ciągu ostatnich 5 lat;	TAK	
1.12. kalendarium publikacji raportów finansowych, publicznie dostępnych spotkań z inwestorami, analitykami i mediami oraz innych wydarzeń istotnych z punktu widzenia inwestorów;	TAK	
1.13. sekcję pytań zadawanych spółce zarówno przez akcjonariuszy, jak i osoby niebędące akcjonariuszami, wraz z odpowiedziami udzielonymi przez spółkę;	TAK	
1.14. informację na temat podmiotu, z którym spółka podpisała umowę o świadczenie usług Autoryzowanego Doradcy;	TAK	
1.15. opublikowane w ostatnim raporcie rocznym oświadczenie o stosowaniu przez spółkę zasad ładu korporacyjnego zawartych w niniejszym dokumencie;	TAK	

<p>1.16. dane kontaktowe do osób odpowiedzialnych w spółce za komunikację z inwestorami, ze wskazaniem dedykowanego adresu e-mail lub numeru telefonu.</p>	<p>TAK</p>	
<p>2. Zakres aktywności zawodowej osób wchodzących w skład zarządu lub rady nadzorczej powinien zapewnić sprawne i wydajne zarządzanie spółką oraz sprawowanie efektywnego nadzoru w zakresie realizacji celów strategicznych i osiągniętych wyników.</p>	<p>TAK</p>	
<p>3. Co najmniej dwóch członków rady nadzorczej powinno spełniać kryteria niezależności wymienione w ustawie z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym, a także wykazywać się brakiem rzeczywistych i istotnych powiązań z akcjonariuszem posiadającym co najmniej 5% ogólnej liczby głosów w spółce.</p>	<p>TAK</p>	
<p>4. Członek zarządu lub rady nadzorczej powinien unikać podejmowania aktywności zawodowej lub pozazawodowej, która mogłaby prowadzić do powstawania konfliktu interesów lub wpływać negatywnie na jego reputację jako członka organu spółki. O zaistniałym konflikcie interesów lub możliwości jego powstania członek zarządu lub rady nadzorczej niezwłocznie informuje pozostałych członków właściwego organu spółki oraz nie bierze udziału w dyskusji i głosowaniu nad uchwałą w sprawie, w której w stosunku do jego osoby może wystąpić konflikt interesów.</p>	<p>TAK</p>	
<p>5. Spółka zapewnia rozwiązania w zakresie kontroli wewnętrznej, zarządzania ryzykiem, w tym ryzykiem dotyczącym sporządzania sprawozdań finansowych, oraz w zakresie nadzoru zgodności działalności z prawem, a także funkcję audytu wewnętrznego. Rozwiązania przyjęte przez spółkę w tym zakresie powinny być dostosowane do wielkości spółki oraz rodzaju i skali prowadzonej działalności, jak również do poziomu ryzyka związanego z jej prowadzeniem.</p>	<p>TAK</p>	

<p>6. Rada nadzorcza w ramach przysługujących jej uprawnień monitoruje proces sporządzania sprawozdań finansowych. W tym celu rada nadzorcza co najmniej zapoznaje się z harmonogramem prac koniecznych dla sporządzenia sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami i omawia ten harmonogram z zarządem spółki, a także utrzymuje komunikację z biegłym rewidentem wybranym do badania sprawozdania finansowego.</p>	<p>TAK</p>	
<p>7. Rada nadzorcza zapoznaje się z porządkiem obrad walnego zgromadzenia oraz opiniuje materiały, które mają być przedstawione przez spółkę walnemu zgromadzeniu.</p>	<p>TAK</p>	
<p>8. Zarząd spółki, zwołując walne zgromadzenie, dokonuje wyboru terminu, miejsca i formy walnego zgromadzenia tak, by umożliwić udział w obradach jak największej liczbie akcjonariuszy.</p>	<p>TAK</p>	
<p>9. W przypadku otrzymania przez zarząd informacji o zwołaniu walnego zgromadzenia na podstawie art. 399 § 2 - 4 Kodeksu spółek handlowych zarząd niezwłocznie dokonuje czynności, do których jest zobowiązany w związku z organizacją i przeprowadzeniem walnego zgromadzenia. Zasada ta ma zastosowanie również w przypadku zwołania walnego zgromadzenia na podstawie upoważnienia wydanego przez sąd rejestrowy zgodnie z art. 400 § 3 Kodeksu spółek handlowych.</p>	<p>TAK</p>	
<p>10. Członkowie zarządu i rady nadzorczej uczestniczą w obradach walnego zgromadzenia, w miejscu obrad lub za pośrednictwem środków dwustronnej komunikacji elektronicznej w czasie rzeczywistym, w składzie umożliwiającym udzielenie merytorycznych odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie walnego zgromadzenia.</p>	<p>TAK</p>	
<p>11. Żaden akcjonariusz nie powinien być uprzywilejowany w stosunku do pozostałych akcjonariuszy w zakresie transakcji zawieranych przez spółkę z akcjonariuszami lub podmiotami z nimi powiązanymi.</p>	<p>TAK</p>	

<p>12. Przed zawarciem przez spółkę istotnej umowy z akcjonariuszem posiadającym co najmniej 5% ogólnej liczby głosów w spółce lub podmiotem z nim powiązany zarząd zwraca się do rady nadzorczej o wyrażenie zgody na taką transakcję. Rada nadzorcza przed wyrażeniem zgody dokonuje oceny wpływu takiej transakcji na interes spółki, zwracając uwagę, aby interesy różnych grup akcjonariuszy nie przeważały nad interesem spółki. Powyższemu obowiązkowi nie podlegają transakcje typowe i zawierane na warunkach rynkowych w ramach prowadzonej działalności operacyjnej przez spółkę z podmiotami wchodzącymi w skład grupy kapitałowej spółki, które są objęte konsolidacją. W przypadku gdy decyzję w sprawie zawarcia przez spółkę istotnej umowy z podmiotem powiązany podejmuje walne zgromadzenie, przed podjęciem takiej decyzji spółka zapewnia wszystkim akcjonariuszom dostęp do informacji niezbędnych do dokonania oceny wpływu tej transakcji na interes spółki.</p>	<p>TAK</p>	
<p>13. W przypadku zgłoszenia przez inwestora żądania udzielenia informacji na temat spółki, spółka udziela odpowiedzi nie później niż w terminie 14 dni.</p>	<p>TAK</p>	
<p>14. W przypadku naruszenia przez emitenta obowiązku informacyjnego określonego w Załączniku Nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu emitent powinien niezwłocznie opublikować, w trybie właściwym dla przekazywania raportów bieżących na rynku NewConnect, informację wyjaśniającą zaistniałą sytuację.</p>	<p>TAK</p>	