

Woodpecker.co S.A.

Sprawozdanie Zarządu z działalności za I półrocze 2024

Wrocław, 24.09.2024 r.

Spis treści

1. Wybrane dane finansowe	3
2. Podsumowanie operacyjne	4
3. Informacje korporacyjne	17
4. Pozostałe informacje.....	19

1.

Wybrane dane finansowe za pierwsze półrocze 2024

4 073

liczba klientów

11.82 mln

przychody ze sprzedaży w PLN

-13%

przychody r/r

0.2 mln

zysk NETTO w PLN

3 mln

MRR w USD

17%

marża EBITDA

	tys. PLN		tys. EUR	
	30.06.2024	31.12.2023	30.06.2024	31.12.2023
Kapitał własny	12 049	11 811	2 794	2 716
Kapitał zakładowy	500	500	116	115
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	5 742	6 376	1 331	1 466
Zobowiązania długoterminowe	995	1 057	231	243
Zobowiązania krótkoterminowe	4 747	5 319	1 101	1 223
Aktywa razem	17 791	18 187	4 125	4 183
Aktywa trwałe	15 192	13 930	3 522	3 204
Aktywa obrotowe	2 599	4 257	603	979
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	1 848	2 648	428	609
	Od 01.01.2024	Od 01.01.2023	Od 01.01.2024	Od 01.01.2023
	Do 30.06.2024	Do 30.06.2023	Do 30.06.2024	Do 30.06.2023
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	11 815	13 588	2 741	2 946
Zysk (strata) ze sprzedaży	329	1 965	76	426
Amortyzacja	1 789	1 208	415	262
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	341	1 972	79	427
Zysk (strata) brutto	220	1 647	51	357
Zysk (strata) netto	201	1 559	47	338
EBITDA	2 130	3 180	494	689
marża EBITDA	18%	23%	18%	23%
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	2 282	2 427	529	526
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-2 514	-2 741	-583	-594
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-568	-485	-132	-105
Przepływy pieniężne netto, razem	-800	-799	-186	-173
Liczba akcji (w szt.)	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą	0,04	0,31	0,01	0,07
Wartość księgowa na jedną akcję	2,41	2,36	0,56	0,54
Przeliczenia kursu	2024	2023		
Kurs EUR na dzień bilansowy	4,3130	4,348		
Średni kurs EUR w okresie	4,3109	4,613		

Pozycje dotyczące aktywów i pasywów na koniec okresu sprawozdawczego i analogicznego w okresie poprzednim przeliczono według średniego kursu ogłoszonego na ostatni dzień bilansowy przez NBP. Pozycje dotyczące rachunku wyników przeliczono według kursu stanowiącego średnią arytmetyczną średnich kursów ogłaszanych przez NBP obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca.

Wybrane dane finansowe za drugi kwartał 2024 roku:

	Od 01.04.2024 Do 30.06.2024	Od 01.04.2023 Do 30.06.2023
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	5 867	6 870
Zysk (strata) ze sprzedaży	108	828
Amortyzacja	986	621
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	113	829
Zysk (strata) brutto	28	581
Zysk (strata) netto	30	555
EBITDA	1 099	1 450
marża EBITDA	19%	21%

2.

Podsumowanie operacyjne

Opis istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta w I półroczu 2024

W pierwszym półroczu 2024 roku Spółka zakończyła podjęte działania związane z przebudową oferty, optymalizacją zatrudnienia oraz migracją klientów na nowy billing. Jednocześnie prace skupione też były na uporządkowaniu oferty, wprowadzaniu dodatkowych funkcjonalności i na działaniach marketingowych. Spółka zakończyła z sukcesem prace związane w debiutem na rynku regulowanym GPW, który miał miejsce 19 kwietnia 2024.

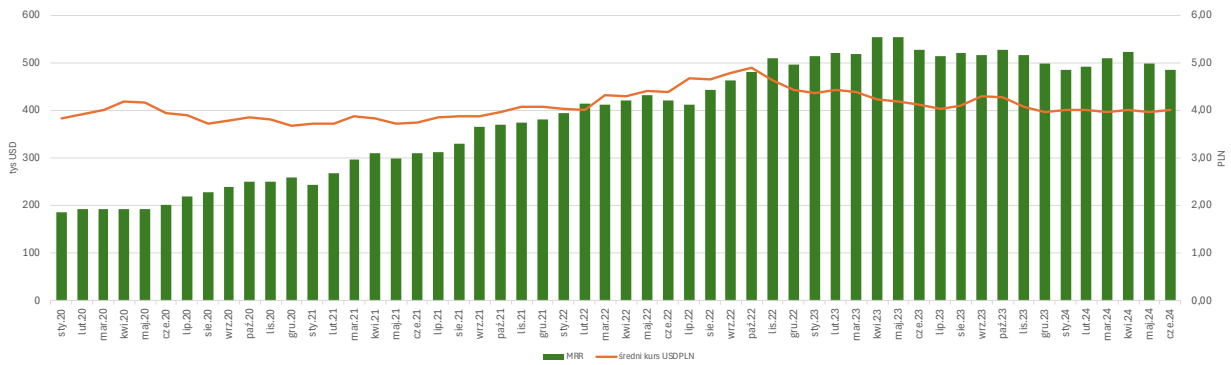
Przychody

Półroczne przychody ze sprzedaży wyniosły 11 815 tys. zł i były niższe o 13% od przychodów z analogicznego okresu roku 2023 wskutek globalnego osłabienia koniunktury oraz umocnienia złotego w stosunku do dolara. Przychody MRR liczone w dolarach wyniosły 2 993 tys. USD co było wynikiem niższym o 6% od przychodów osiągniętych w pierwszym półroczu 2023.

Przychody ze sprzedaży za drugi kwartał 2024 wyniosły 5 867 tys. zł i były niższe o 1,4% od przychodów z poprzedniego kwartału oraz niższe o 14,5% od przychodów z drugiego kwartału 2023. Przychody MRR wyniosły 1 507,5 tys. USD, co było wynikiem niższym o 7,77% r/r i wyższym o 1,49% od osiągniętych w poprzednim kwartale. MRR osiągnięty w czerwcu 2024 roku wyniósł 485 tys. USD i był niższy o 7,84% w porównaniu do czerwca 2023 roku.

Średni kurs USDPLN^{*} w pierwszym półroczu 2024 wyniósł 3,9943 i był niższy o 6,78% od średniego kursu w pierwszym półroczu 2023, a kurs w drugim kwartale 2024 wyniósł 3,9969 i był niższy o 4,3% od kursu USDPLN za drugi kwartał 2023.

^{*} Średni kurs USDPLN za kwartał liczony jako średnia arytmetyczna średnich kursów miesięcznych ogłaszanych przez NBP



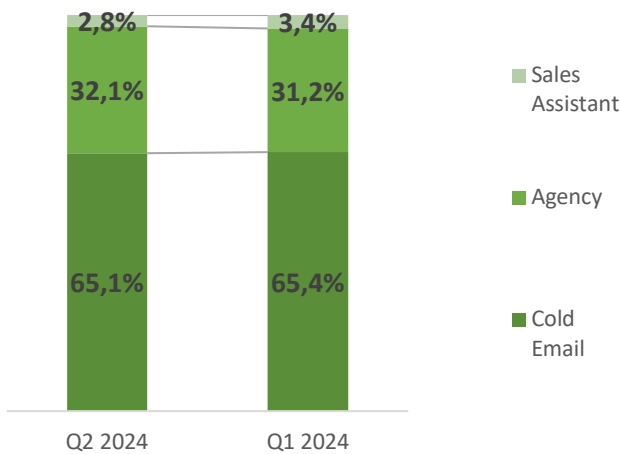
MRR w 2024 r miesięcznie, w tys. USD*

Styczeń	Luty	Marzec	Kwiecień	Maj	Czerwiec
486	491	509	523	498	486

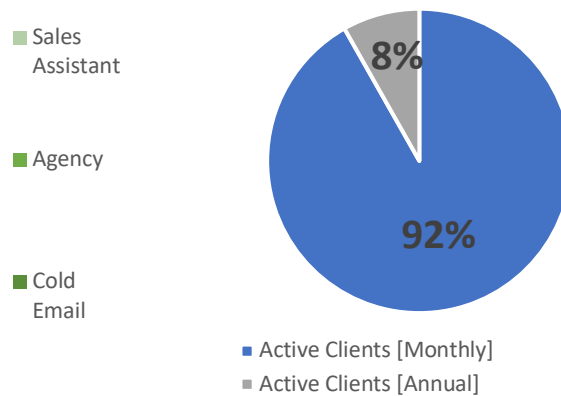
*Przychody MRR (Monthly Recurring Revenue), bez uwzględnienia rozliczenia przychodów w czasie.

Spółka prezentuje strukturę swoich przychodów, podzieloną na trzy główne oferowane produkty Cold Email, Agency oraz Sales Assistant. W minionym kwartale Spółka odnotowała spadek udziału przychodów pochodzących z subskrypcji Produktu Cold Email o 0,3 pp, a Sales Assistant o 0,6 pp. Z kolei produkt Agency, zanotował wzrost o 0,8 pp, Na dzień 30 czerwca 2024 roku plany roczne stanowiły 8,2% wszystkich subskrypcji.

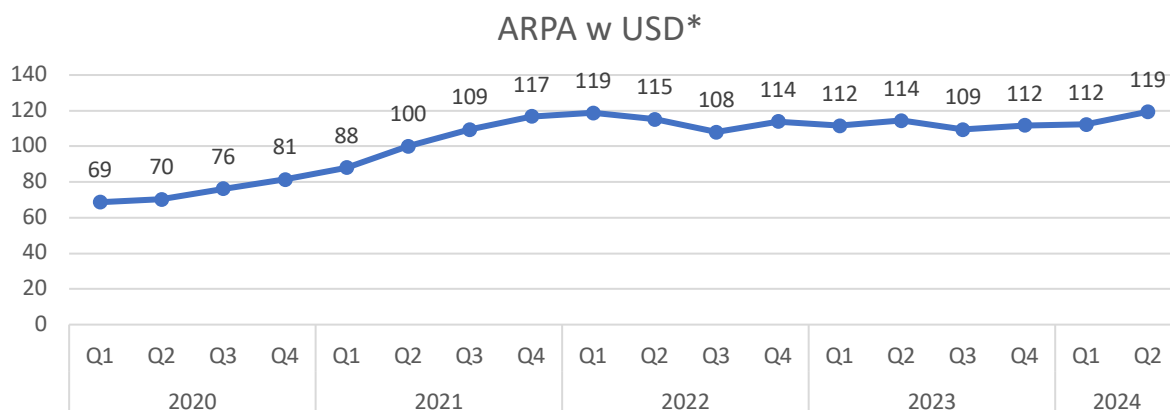
Produktowa struktura przychodów



Struktura abonentów Q2 2024

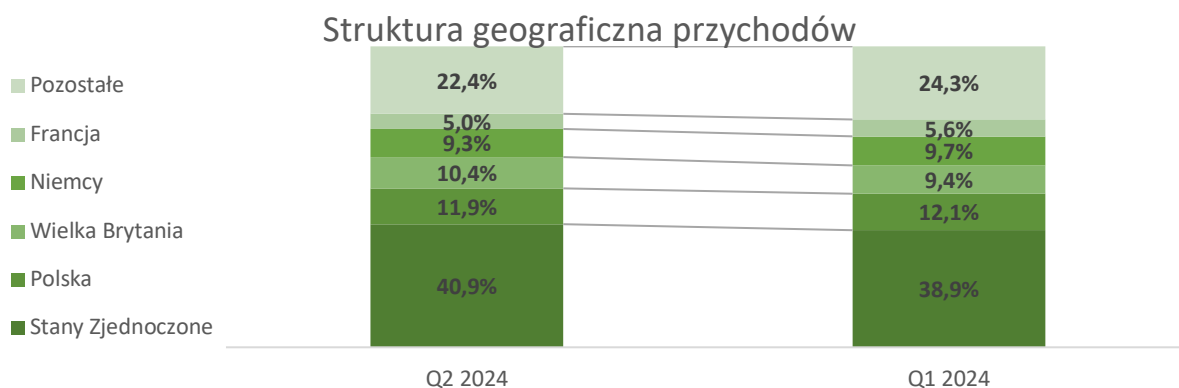


W pierwszym półroczu 2024 roku ARPA (ang. Average Revenue per Account) wyniosła 115,8 USD i była wyższa o 2,5% od wyniku z pierwszego półrocza 2023. W drugim kwartale 2024 roku ARPA wrosła w porównaniu do poprzedniego kwartału o 6,3% i wyniosła 119 USD.



*ARPA liczona jest na podstawie przychodu MRR, bez uwzględnienia rozliczenia przychodów w czasie

W drugim kwartale 2024 roku Spółka posiadała aktywnych klientów z 92 krajów, a w całym 1H24 z 97 krajów.



Koszty

Koszty działalności operacyjnej w pierwszym półroczu 2024 były niższe o 137 tys. zł od kosztów w pierwszym półroczu 2023 (spadek o 1,2%). Największy spadek dotyczył usług obcych oraz kosztów świadczeń pracowniczych spowodowany optymalizacją zatrudnienia przeprowadzoną w pierwszym półroczu 2024. Największy wzrost dotyczył amortyzacji, który wynika z przyjęcia do użytkowania prac rozwojowych.

	H1 2024	H1 2023	zmiana r/r	zmiana % r/r
Koszty operacyjne	11 486	11 623	-137	-1,2%
<i>Amortyzacja</i>	1 789	1 208	581	48,1%
<i>Zużycie materiałów i energii</i>	72	104	-32	-30,8%
<i>Usługi obce</i>	8 992	9 406	-414	-4,4%
<i>Podatki i opłaty</i>	67	52	15	28,8%
<i>Koszty świadczeń pracowniczych</i>	3 039	3 882	-843	-21,7%
<i>Pozostałe koszty</i>	26	22	4	18,2%
<i>Koszt wytworzenia na własne potrzeby</i>	-2 499	-3 051	552	-18,1%

Ze względu na charakterystykę branży, w jakiej działa Spółka, usługi obce stanowią znaczącą pozycję w rachunku wyników.

Usługi obce* - wyszczególnienie	H1 2024	Udział %	H1 2023	Udział %
Usługi zewnętrzne i podwykonawstwo	4 115,10	60,45%	3 696,30	55,77%
Technologia i infrastruktura	1 017,6	14,95%	1 099,5	16,59%
Koszty reklamy i promocji	1 267,9	18,62%	1 422,5	21,46%
Usługi doradztwa, prawne, najmu i inne profesjonalne	355,6	5,22%	298,8	4,51%
Pozostałe	51,8	0,76%	110,6	1,67%
SUMA	6 808,00	100,00%	6 627,70	100,00%

*Z wartości usług obcych wyłączono koszty wytworzenia na własne potrzeby

Największą pozycję zajmują w niej usługi zewnętrzne i podwykonawstwo, które jednocześnie charakteryzowały się największym wzrostem wartościowym w porównaniu do pierwszego półrocza 2023. Było to spowodowane mniejszą wartością usług obcych, które stanowiły koszty wytworzenia na własne potrzeby i nie są ujęte w wyniku bieżącym.

Koszty działalności operacyjnej w drugim kwartale 2024 były niższe o 280 tys. zł od kosztów w drugim kwartale 2023 (spadek o 4,63%).

	Q2 2024	Q2 2023	zmiana r/r	zmiana % r/r
Koszty operacyjne	5 762	6 042	-280	-4,63%
<i>Amortyzacja</i>	939	621	318	51,21%
<i>Zużycie materiałów i energii</i>	29	58	-29	-50,00%
<i>Usługi obce</i>	4 287	4 941	-654	-13,24%
<i>Podatki i opłaty</i>	20	27	-7	-25,93%
<i>Koszty świadczeń pracowniczych</i>	1 410	1 968	-558	-28,35%
<i>Pozostałe koszty</i>	12	12	0	0,00%
<i>Koszt wytworzenia na własne potrzeby</i>	-935	-1585	650	-41,01%

Podobnie jak w przypadku kosztów drugiego kwartału, nastąpił wzrost kosztów podwykonawstwa z uwagi na mniejszą wartość kosztów zaliczoną do kosztu wytworzenia na własne potrzeby.

Usługi obce* - wyszczególnienie	Q2 2024	Udział %	Q2 2023	Udział %
Usługi zewnętrzne i podwykonawstwo	2 054,80	58,65%	1 913,40	54,69%
Technologia i infrastruktura	491,4	14,03%	574,8	16,42%
Koszty reklamy i promocji	694,9	19,83%	737,1	21,07%
Usługi doradztwa, prawne, najmu i inne profesjonalne	235	6,71%	216,9	6,20%
Pozostałe	27,5	0,78%	56,7	1,62%
SUMA	3 503,60	100,00%	3 498,90	100,00%

*Z wartości usług obcych wyłączono koszty wytworzenia na własne potrzeby

Zatrudnienie[†]

Zatrudnienie na podstawie umowy o pracę oraz współpracujących z Woodpecker.co Spółka Akcyjna na dzień 30 czerwca 2024 r.:

Forma współpracy:	Liczba osób na 30.06.2024	Liczba osób na 30.06.2023
Umowa zlecenie (UZ)	5	6
B2B	36	57
Umowa o pracę (UoP)	32	56
Suma	73	119

Liczba osób zatrudnionych na podstawie umowy o pracę oraz współpracujących z Woodpecker.co Spółka Akcyjna na dzień 30 czerwca 2024 r.:

Podział na działy	Stan na 30.06.2024*		Stan na 30.06.2023*	
	Uop/UZ	B2B	Uop/UZ	B2B
Zarząd, finanse i administracja	7	7	12	7
Marketing i Sprzedaż	12	7	20	8
Dział obsługi klienta	7	2	10	4
Dział IT/produkt	11	20	20	38
Suma	73		119	

Na dzień 30 czerwca 2024 r. Emitent zatrudnił 32 osoby na podstawie umowy o pracę, ponadto współpracował z 41 osobami na podstawie umów cywilnoprawnych (umowy zlecenia, umowy o współpracy z działalnością gospodarczą).

Wyniki finansowe

Zysk netto w pierwszym półroczu 2024 roku wyniósł 201 tys. zł i był niższy niż w porównywalnym kwartale 2023 roku (tj. 1 559 tys. zł). Obniżenie zysku netto jest m.in skutkiem zatrzymania trendu wzrostowego przychodów.

Zysk netto w drugim kwartale 2024 roku wyniósł 30 tys. zł i był niższy niż w porównywalnym kwartale 2023 roku (tj. 555 tys. zł).

Marża EBITDA[‡] w pierwszym półroczu 2024 r. wyniosła 18%, co oznacza spadek o 5 punktów procentowych w porównaniu z marżą uzyskaną w pierwszym półroczu 2023 roku (23%).

[†] zatrudnienie nie uwzględnia osób zatrudnionych na umowy o współpracy z działalnością gospodarczą, które nie realizują minimum 80 godzin miesięcznie

[‡] EBITDA liczona jest bez uwzględnienia kosztów finansowych, ponieważ Spółka nie korzysta z finansowania dłużnego (nie ponosi finansowych kosztów obsługi zadłużenia).

Marża EBITDA w drugim kwartale 2024 r. wyniosła 19%, co oznacza spadek o 2 punktów procentowych w porównaniu z marżą uzyskaną w drugim kwartale 2023 roku (21%). W stosunku do poprzedniego kwartału marża EBITDA polepszyła się o 2 punkty procentowe.

Czynniki i zdarzenia, w tym o nietypowym charakterze, mających istotny wpływ na skrócone sprawozdanie finansowe

W pierwszym półroczu 2024 roku, Spółka koncentrowała się na wprowadzeniu i integracji nowego systemu billingowego, co miało kluczowe znaczenie dla adaptacji struktury cenowej do zmieniających się potrzeb rynku. W pierwszym kwartale, wszystkie miesięczne plany płatności zostały pomyślnie przeniesione na nowy system billingowy, a w kwietniu rozpoczął się proces migracji klientów z planami rocznymi. Te działania były kontynuacją strategii rozpoczętej w listopadzie 2023 roku, kiedy to zaktualizowano cennik, wprowadzając nowe metryki takie jak liczba kontaktowanych potencjalnych klientów (contacted prospects), liczba przechowywanych potencjalnych klientów (stored prospects) oraz liczba aktywnych klientów dla agencji (active clients).

19 czerwca 2024 r. spółka zakończyła również drugą fazę wprowadzania nowego billingu, skupiając się na limicie przechowywanych potencjalnych klientów (stored prospects) i wprowadzając okres przejściowy dla użytkowników, którzy przekroczyli ten limit. Było to uzupełnione o nowe funkcjonalności w panelu Agency, które poprawiły zarządzanie informacjami o klientach. Spółka oczekuje, że te modyfikacje pozwolą na pełniejsze wykorzystanie potencjału nowego cennika w drugiej połowie roku, co ma przyczynić się do wzrostu satysfakcji klientów oraz poprawy wyników finansowych.

W drugim kwartale 2024 roku, Spółka zakończyła projekt i wprowadziła nową funkcjonalność „Warmup” jako dodatek dostępny dla wszystkich użytkowników nowego systemu rozliczeniowego. Funkcjonalność ta ma za zadanie znacząco poprawić dostarczalność maili, czyli podstawowy parametr kluczowy dla prowadzenia skutecznych kampanii mailingowych. Usługa ta została wprowadzona dla wszystkich produktów we współpracy z dostawcą rozwiązań specjalizującym się w technologiach automatyzacji.

W pierwszym półroczu 2024 roku, Spółka koncentrowała się również na rozbudowie swojej infrastruktury technologicznej, aby lepiej odpowiadać na rosnące wymagania zaawansowanych klientów. Wprowadziła nowe endpointy w swoim API, które ułatwiają zarządzanie kampaniami marketingowymi poprzez umożliwienie tworzenia, odczytywania, kasowania, uruchamiania, pauzowania oraz zatrzymywania kampanii. Te zmiany stanowiły wstęp przygotowań do uruchomienia planowanego publicznego marketplace.

W pierwszym półroczu 2024 roku, Spółka kontynuowała prace nad modulem Prospects, który został wprowadzony do oferty w marcu jako wersja beta. W oparciu o szczegółową analizę informacji zwrotnych od użytkowników i danych zebranych podczas testów beta, Spółka zdecydowała się opracować narzędzie do prospectingu o nazwie Lead Finder. Lead Finder pozwalać ma użytkownikom na bardziej efektywne pozyskiwanie kontaktów do potencjalnych klientów.

W obszarze marketingu w pierwszym półroczu 2024 głównym celem Spółki było wzmocnienie wszystkich kanałów. Cel ten został osiągnięty, a działania marketingowe zostały dostosowane do zmian w produktach, aby zapewnić spójne doświadczenia użytkowników. W szczególności, liczba testowych kont znacznie wzrosła w porównaniu z końcem 2023 roku, co jest pierwszym krokiem do odbudowy poziomów sprzedaży z początku zeszłego roku. Pozytywne wyniki były wyraźnie widoczne w produkcie Agency.

Spółka kontynuowała działania mające na celu zdobywanie większej liczby organicznych użytkowników. Tempo publikacji i optymalizacji artykułów wzrastało z miesiąca na miesiąc od początku roku, przy czym skupiono się na słowach kluczowych o wysokiej intencji zakupowej.

Dodatkowo, Spółka koncentruje się na ciągłym poprawianiu swojej wydajności w wyszukiwarce Google, adaptując się do zmian wprowadzonych 1 marca. Jednocześnie testowane są reklamy na YouTube i LinkedIn, co ma na celu zwiększenie i stworzenie synergii z treściami organicznymi publikowanymi na tych kanałach. Te zintegrowane działania marketingowe są kluczowe dla utrzymania dynamiki wzrostu i zwiększania zasięgu oferty Spółki na rynkach docelowych.

Czynniki, które w ocenie emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału

W styczniu 2024 roku w Spółce przeprowadzony został coroczny audyt oprogramowania (Cloud Application Security Assessment) przeprowadzany przez firmę audytorską aprobowaną przez Google.

W dniu 20 lutego 2024 Mateusz Tarczyński złożył rezygnację z dalszego pełnienia przez niego funkcji Prezesa Zarządu Spółki. Wydarzenie to miało istotny wpływ na działalność operacyjną Spółki, z uwagi na znaczącą rolę, jaką od początku działalności Spółki pełnił Mateusz Tarczyński. Dalsze kształtowanie strategii Spółki oraz kontynuacja rozwoju firmy zostały przejęte w całości obecnych członków Zarządu, tj. Małgorzatę Sikorę oraz Macieja Cieślę. Rada Nadzorcza Spółki podjęła uchwałę dotyczącą powierzenia z dniem 3 czerwca 2024 r. Pani Małgorzacie Sikorze funkcji Prezesa Zarządu Spółki obecnej kadencji.

27 marca 2024 Komisja Nadzoru Finansowego (KNF) zatwierdziła prospekt spółki w związku z zamiarem ubiegania się o dopuszczenie do obrotu na rynku regulowanym akcji serii A.

W dniu 19 kwietnia 2024 roku miał miejsce debiut Spółki na Głównym Rynku GPW.

W dniu 21 czerwca 2024 roku Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę w sprawie wyboru przewodniczącego Rady Nadzorczej i postanowiło powierzyć tę funkcję Panu Marcinowi Kuśmierzowi.

Wyniki kolejnych kwartałów będą zależały w głównej mierze od:

- Otoczenia makroekonomicznego i globalnej koniunktury gospodarczej
- Zmiennego kursów dolara, wpływającego głównie na przychody Spółki

Stanowisko odnośnie do możliwości zrealizowania publikowanych prognoz wyników na dany rok, w świetle wyników zaprezentowanych w raporcie półrocznym

Zarząd Spółki nie publikuje prognoz finansowych.

Czynniki ryzyka związane z działalnością Woodpecker.co

o Ryzyko związane z realizacją strategii

Podejmowane przez Spółkę działania rozwojowe mogą nie przełożyć się na wzrost przychodów Spółki. Jeśli Spółka nie będzie w stanie utrzymać lub zwiększyć przychodów w tempie wystarczającym do skompensowania wzrostu kosztów związanych z podejmowanymi inicjatywami rozwojowymi, Spółka może nie być w stanie osiągnąć lub utrzymać rentowności na zakładanym lub historycznym poziomie w dłuższej perspektywie.

Wzrost przychodów Spółki zależy od szeregu czynników zarówno wewnętrznych jak i zewnętrznych, w szczególności:

- właściwego ustalania cen jej usług, w sposób umożliwiający pozyskanie nowych użytkowników oraz zwiększenie sprzedaży do obecnych klientów
- rozszerzania funkcjonalności oferowanych usług i tworzenia nowych rozwiązań
- zapewnienia klientom Spółki wsparcia, które spełnia ich potrzeby
- wzmocnienia pozycji Spółki na rynkach, na których jest już obecna i wprowadzenia usług Spółki na nowe rynki

Aby zminimalizować powyższe ryzyko, Spółka regularnie monitoruje sytuację makroekonomiczną, otoczenie regulacyjne, działania konkurencji oraz stan branży, dostosowując swoją strategię do bieżących warunków rynkowych, jeśli zajdzie taka potrzeba.

○ **Ryzyko spadku wykorzystania cold mailingu, jako narzędzia służącego do wspierania procesów sprzedaży**

Rozwiązania oferowane przez Spółkę służą do automatyzacji procesów pozyskiwania klientów i usprawnienia sprzedaży, które głównie bazują na wykorzystaniu poczty email, a w szczególności cold mailingu. Spółka oczekuje, że w dającej się przewidzieć przyszłości cold mailing pozostanie jednym z głównych kanałów wykorzystywanych w celu wspierania procesów sprzedaży przez klientów Spółki.

Szereg czynników może negatywnie wpłynąć na ocenę marketingu wykorzystującego cold mailing, w tym m.in. ciągły wzrost liczby email otrzymywanych codziennie przez użytkowników, obawy dotyczące bezpieczeństwa w związku z wirusami lub podobnymi zagrożeniami związanymi z funkcjonowaniem sieci Internet, restrykcyjne zasady przyjęte przez dostawców usług internetowych, które utrudnią bądź znacząco zwiększą koszty wykorzystania tego typu komunikacji marketingowej oraz pojawienie się nowych regulacji prawnych utrudniających lub uniemożliwiających prowadzenie marketingu wykorzystującego cold mailing.

W celu zminimalizowania wystąpienia opisywanego ryzyka Spółka cały czas udoskonala swoje usługi, aby klienci korzystający z usługi poprawiali konwersję, czyli sytuację, w której wysłane maili za pośrednictwem Woodpecker doprowadzały do jak największej ilości pozyskanych klientów.

○ **Ryzyko związane z wahaniami kursów walut**

Spółka oferuje swoje rozwiązania klientom z całego świata, dlatego posługuje się cennikiem zawierającym ceny w USD i w tej walucie generuje swoje wszystkie przychody z umów z klientami. Z kolei, większość kosztów ponoszonych przez Spółkę jest w PLN. Zważywszy na fakt, że Spółka dokonuje rozliczeń w walucie obcej, istnieje ryzyko wystąpienia niekorzystnych zmian kursu walutowego, a szczególne znaczenie dla Spółki ma kształtowanie się kursów USD/PLN.

Wahania kursu mogą mieć negatywny wpływ na wyniki działalności Spółki, w szczególności mogą obniżyć wartość przychodów uzyskiwanych przez Spółkę, a wykazywanych w PLN. Spółka będzie osiągała wyższe przychody (w przeliczeniu na PLN) wraz z umocnieniem się USD i będzie tracić w przypadku osłabienia USD względem PLN. Spółka obecnie nie stosuje żadnej formalnej polityki zabezpieczeń przed ryzykiem walutowym ani instrumentów pochodnych w celu zabezpieczenia się przed zmiennością kursów walut.

W celu zmniejszenia występowania opisywanego wyżej ryzyka, Spółka rozważa między innymi możliwość płatności za pomocą innych walut w celu dywersyfikacji. Na zmniejszenie ekspozycji Spółki na ryzyko zmienności kursów walutowych wpływa również ponoszenie części kosztów w USD. Ponadto Zarząd prowadzi ciągły monitoring zmian istotnych dla Spółki kursów walutowych.

Spółka nie stosuje zabezpieczeń otwartych pozycji walutowych a Zarząd postrzega materializację tego ryzyka jako średnie.

- **Ryzyko związane z uzależnieniem Spółki od infrastruktury, sieci i systemów informatycznych dostarczanych przez partnerów**

Autorskie oprogramowanie Spółki jest dostarczane użytkownikom za pośrednictwem aplikacji webowej (tj. z poziomu przeglądarki internetowej) i wiąże się z wykorzystaniem przez Spółkę własnej infrastruktury technologicznej jak również infrastruktury serwerowej, sieciowej i aplikacyjnej oferowanej przez zewnętrznych dostawców usług informatycznych oraz zewnętrznych dostawców rozwiązań serwerowych.

W związku z powyższym, działalność Spółki narażona jest na ryzyko awarii oprogramowania, urządzeń elektronicznych oraz infrastruktury informatycznej, zarówno własnej jak również w odniesieniu do infrastruktury oraz usług, za którą odpowiadają strony trzecie. Przykładowo, działalność Spółki uzależniona jest od współpracy z zewnętrznymi dostawcami usług internetowych takimi jak OVH, oferującymi usługi hostingu, a także innymi kluczowymi dostawcami, takimi jak Google, Microsoft i Cloudflare.

- **Ryzyko uzależnienia Spółki od aktualnej kadry menadżerskiej oraz kluczowych pracowników**

Spółka traktuje swoją kadrę kierowniczą jako jedną z przewag konkurencyjnych ze względu na jej doświadczenie branżowe i wysokie kompetencje technologiczne.

Na rynku pracy obserwuje się wysokie zapotrzebowanie na wykwalifikowanych specjalistów z sektora IT, którego podaż na rynku nie jest w stanie zaspokoić. Zatrzymanie kluczowych pracowników, w tym członków Zarządu i innych kluczowych menedżerów, może stanowić wyzwanie, ponieważ konkurencja o wysoko wykwalifikowanych specjalistów w branży jest wysoka. W celu minimalizacji opisywanego ryzyka Spółka podejmuje wysiłki w celu utrzymania obecnej kadry menadżerskiej i kluczowych pracowników poprzez zapewnienie konkurencyjnych warunków wynagradzania, programów motywacyjnych oraz tworzenie satysfakcjonujących warunków pracy. Pomimo oferowania, konkurencyjnych w stosunku do standardów rynkowych warunków zatrudnienia, nie można wykluczyć, że Spółce nie uda się zatrzymać części kluczowego personelu. Odejścia takich osób, w zależności od ich liczby i rozłożenia w czasie, mogą mieć istotny wpływ na zdolność Woodpecker do utrzymywania jakości oferowanych produktów, rozwijania ich, a także wprowadzania nowych rozwiązań do oferty Spółki.

- **Ryzyko związane z modelem subskrypcyjnym**

Działalność Spółki opiera się na modelu subskrypcyjnym. Okresy, na jakie Spółka zawiera umowy z klientami są głównie miesięczne (na dzień 30 czerwca 2024 r. z subskrypcji miesięcznej korzystało około 91,8%, a z subskrypcji rocznej około 8,2% klientów Spółki), a klienci nie są zobowiązani do odnawiania subskrypcji i mogą ich nie odnawiać po wygaśnięciu istniejących okresów korzystania z usług Spółki. Spółka nie może zagwarantować, że obecni klienci Spółki odnowią subskrypcje w przyszłości. Decyzja o odnowieniu subskrypcji lub o skorzystaniu z nowej zależy od w wyniku wielu czynników, w tym m.in. w zależności od ich zadowolenia lub niezadowolenia z produktów Spółki, kosztów subskrypcji, cen lub możliwości produktów i usług oferowanych przez konkurentów Spółki jak również ogólnych warunków ekonomicznych lub ograniczeń budżetowych klientów. Czynniki te mogą również ulec zaostrzeniu w okresie dekonunktury gospodarczej lub w sytuacji, gdy baza klientów Spółki będzie rosła, obejmując również większe przedsiębiorstwa, co może wymagać bardziej wyrafinowanych i kosztownych działań sprzedażowych.

W celu minimalizacji tego ryzyka, Spółka stale monitoruje otoczenie konkurencyjne jak również udoskonala swoją ofertę w celu poprawy i dostosowywania jakości, ceny świadczonych usług.

o **Ryzyko związane z dynamiką konkurencyjną w obszarze rozwiązań służących do automatyzacji sprzedaży**

Rynek oprogramowania automatyzującego procesy pozyskiwania klientów i usprawniającego sprzedaż, na którym działa Spółka, jest rynkiem rozproszonym i bardzo konkurencyjnym. Konkurencja nie ogranicza się do terytorium jednego państwa, a podmioty oferujące oprogramowanie konkurują ze sobą o klientów z całego świata. Ponadto, automatyzacja i inne formy sztucznej inteligencji zmieniają funkcjonujące modele biznesowe oraz rozwiązania technologiczne oferowane w segmencie automatyzacji sprzedaży. Wszelkie nowe osiągnięcia technologiczne mogą zwiększać presję konkurencyjną.

Wszelkie nowe osiągnięcia technologiczne mogą zwiększać presję konkurencyjną. Stąd, działalność Spółki jest w znacznym stopniu uzależniona od jej zdolności do rozpoznawania nowych innowacji technologicznych oraz do zastosowania tych innowacji w swojej działalności. Niedostrzeżenie lub niedocenienie znaczenia nowo wprowadzanej technologii i niewykorzystanie jej w prowadzonej działalności może spowodować, że usługi Spółki staną się mniej atrakcyjne dla obecnych lub potencjalnych klientów Spółki, co z kolei może skutkować utratą udziału w rynku na rzecz konkurentów, którzy dostrzegli nowe trendy i zainwestowali w dane technologie.

o **Ryzyko związane z cyberbezpieczeństwem lub innymi poważnymi zakłóceniami infrastruktury technicznej lub informatycznej Spółki**

Systemy informatyczne Spółki są podatne na rosnące zagrożenia związane z nieustannie ewoluującym ryzykiem cyberbezpieczeństwa. Spółka jest podatna na cyberataki ze strony osób trzecich, które chcą uzyskać nieautoryzowany dostęp do poufnych lub wrażliwych danych, w tym danych osobowych użytkowników, lub zakłócić zdolność Spółki do świadczenia usług. Spółka ma świadomość stale rosnącej liczby zagrożeń dla jej systemów informatycznych ze strony szerokiej grupy podmiotów. Zagrożenia te obejmują fizyczne lub elektroniczne włamania, naruszenia bezpieczeństwa wynikające z nieumyślnych lub celowych działań pracowników, współpracowników, konsultantów Spółki lub innych stron trzecich, które w inny sposób mają legalny dostęp do systemów, strony internetowej lub obiektów Spółki lub z cyberataków przeprowadzanych przez strony trzecie (w tym m.in. poprzez oprogramowanie ransomware, ataki typu DDoS, złośliwe oprogramowanie komputerowe, wirusy lub inżynierię społeczną), które mogą naruszyć bezpieczeństwo danych i zakłócić działanie systemów Spółki. Motywacje takich podmiotów mogą być różne, a naruszenia zagrażające systemom informatycznym Spółki lub danym osobowym przetwarzanym w takich systemach mogą powodować przerwy, opóźnienia lub awarie operacyjne, co z kolei może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, perspektywy oraz sytuację finansową Spółki.

o **Ryzyko związane z uzależnieniem od dostępu do usług Google jako dostawcy poczty elektronicznej**

Google jest najczęściej wybieranym dostawcą poczty wśród klientów Spółki. Podobnie jak to ma miejsce w przypadku wielu innych aplikacji internetowych, Spółka korzysta z bezpośredniego dostępu do infrastruktury Google jako dostawcy usług poczty elektronicznej – Gmail, który jest możliwy poprzez odpowiedni API udostępniony przez firmę Google. Korzystanie z Google API umożliwia Spółce i jej klientom podłączenie skrzynek mailowych klientów będących jednocześnie klientami Google do aplikacji Woodpecker oraz korzystanie z zasobów Gmail.

Spółka korzystając z interfejsu API akceptuje szereg polityk i regulaminów Google, w tym warunki świadczenia usług Google API oraz zasady dotyczące wykorzystywania danych otrzymanych z API

Google. Spółka ma obowiązek zapewnienia zgodności swoich działań z odpowiednimi politykami i regulaminami Google.

W szczególności, regulacje Google przewidują, że dostęp do części zasobów Google API jest ograniczony i dostępny jedynie dla podmiotów, które spełniają określone normy bezpieczeństwa i otrzymają stosowną akredytację. W tym celu Spółka przechodzi coroczny audyt bezpieczeństwa swojego oprogramowania (Cloud Application Security Assessment) przeprowadzany przez firmę audytorską aprobowaną przez Google.

Istnieje ryzyko, że oprogramowanie Spółki nie będzie spełniało wszystkich kryteriów jakościowych, aby zakończyć kolejny audyt bezpieczeństwa z pozytywnym wynikiem, co może wiązać się m.in. z koniecznością poniesienia przez Spółkę dodatkowych nakładów, niezbędnych do dostosowania oprogramowania Spółki do wymaganych norm bezpieczeństwa.

Aby zminimalizować powyższe ryzyko, Spółka dąży do zapewnienia odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa swoich rozwiązań technologicznych.

o **Ryzyko związane z regulacjami dotyczącymi prywatności danych**

Ewolujące i zmieniające się przepisy dotyczące danych osobowych i prywatności, zarówno w Unii Europejskiej, jak i poza nią, mogą ograniczać lub hamować zdolność Spółki do prowadzenia lub rozszerzania jej działalności. Takie przepisy mogą, w szczególności nakładać dodatkowe wymogi lub zakazywać korzystania z niektórych technologii, takich jak te, które śledzą aktywność użytkowników lub rejestrują, kiedy osoby klikają na link zawarty w otrzymanej wiadomości. Podobne skutki mogą mieć zmieniające się standardy i samoregulacje branżowe dotyczące gromadzenia, wykorzystywania i ujawniania określonych danych.

Nieprzestrzeganie obowiązujących przepisów, regulacji, polityk i standardów dotyczących prywatności i ochrony danych lub niemożność odpowiedniego uwzględnienia obaw dotyczących prywatności związanych z rozwiązaniami Spółki, nawet jeśli są one bezpodstawne, może narazić Spółkę na odpowiedzialność, zaszkodzić jej reputacji, osłabić sprzedaż oraz mieć negatywny wpływ na działalność Spółki, perspektywy oraz sytuację finansową.

o **Ryzyko wystąpienia poważnych błędów lub wad w oprogramowaniu**

Technologia leżąca u podstaw oferowanych przez Spółkę produktów jest złożona i może zawierać istotne wady lub błędy. Błędy, awarie, luki w zabezpieczeniach lub usterki występowały w przeszłości i mogą występować w przyszłości w produktach Spółki, zwłaszcza podczas wdrażania aktualizacji, implementacji nowych funkcjonalności lub integracji. Wszelkie takie błędy, awarie, luki w zabezpieczeniach lub usterki mogą zostać wykryte dopiero po wydaniu aktualizacji, nowych funkcji lub dokonaniu integracji.

Rzeczywiste lub domniemane błędy, awarie, luki w zabezpieczeniach lub usterki w produktach Spółki mogą skutkować m.in. przerwami w dostępności jej produktów, negatywnym rozgłosem, niekorzystnymi doświadczeniami użytkowników, utratą lub wyciekiem danych osobowych i danych organizacji, utratą lub opóźnieniem akceptacji rynkowej produktów Spółki, utratą pozycji konkurencyjnej, grzywnami regulacyjnymi lub roszczeniami użytkowników z tytułu poniesionych przez nich strat, a wszystko to mogłoby mieć negatywny wpływ na działalność Spółki, perspektywy oraz sytuację finansową.

o **Ryzyko związane z cyberbezpieczeństwem lub innymi poważnymi zakłóceniami infrastruktury technicznej lub informatycznej Spółki**

Systemy informatyczne Spółki są podatne na rosnące zagrożenia związane z nieustannie ewoluującym ryzykiem cyberbezpieczeństwa. Spółka jest podatna na cyberataki ze strony osób

trzecich, które chcą uzyskać nieautoryzowany dostęp do poufnych lub wrażliwych danych, w tym danych osobowych użytkowników, lub zakłócić zdolność Spółki do świadczenia usług. Spółka ma świadomość stale rosnącej liczby zagrożeń dla jej systemów informatycznych ze strony szerokiej grupy podmiotów. Zagrożenia te obejmują fizyczne lub elektroniczne włamania, naruszenia bezpieczeństwa wynikające z nieumyślnych lub celowych działań pracowników, współpracowników, konsultantów Spółki lub innych stron trzecich, które w inny sposób mają legalny dostęp do systemów, strony internetowej lub obiektów Spółki lub z cyberataków przeprowadzanych przez strony trzecie (w tym m.in. poprzez oprogramowanie ransomware, ataki typu DDoS, złośliwe oprogramowanie komputerowe, wirusy lub inżynierię społeczną), które mogą naruszyć bezpieczeństwo danych i zakłócić działanie systemów Spółki. Motywacje takich podmiotów mogą być różne, a naruszenia zagrażające systemom informatycznym Spółki lub danym osobowym przetwarzanym w takich systemach mogą powodować przerwy, opóźnienia lub awarie operacyjne, co z kolei może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, perspektywy oraz sytuację finansową Spółki.

o **Ryzyko związane z nakładami ponoszonymi na badania i rozwój (R&D)**

Spółka prowadzi działalność na konkurencyjnym rynku, któremu towarzyszy dynamiczny rozwój technologii. Utrzymanie pozycji rynkowej oraz wprowadzanie nowych produktów na takim rynku wymaga ponoszenia znaczących nakładów na badania i rozwój. Dodatkowo, wszelkie działania w tym obszarze angażują określoną liczbę pracowników Spółki oraz wymagają uwagi oraz wsparcia ze strony kadry kierowniczej Spółki.

W przeszłości działalność w obszarze R&D była finansowana ze środków własnych Spółki. Spółka planuje, że w najbliższej przeszłości środki wygenerowane z działalności operacyjnej będą również stanowiły główne źródło finansowania nakładów na badania i rozwój, nie można jednak wykluczyć, że w kolejnych latach, w zależności od potrzeb i sytuacji rynkowej, Spółka będzie podejmowała działania w celu sfinansowania części wydatków z obszaru R&D ze źródeł zewnętrznych w formie kapitału dłużnego lub udziałowego. Nie ma jednak gwarancji, że Spółka będzie w stanie pozyskać kapitał w oczekiwanej wysokości oraz na korzystnych warunkach.

Spółka nie może zagwarantować powodzenia strategii rozwoju oprogramowania w przyszłości, między innymi, dlatego że dostosowanie do szybko zmieniającej się technologii może wymagać wyższych nakładów finansowych niż te, które zostały zaplanowane i będą mogły zostać sfinansowane przez Spółkę, a ponadto kierunek rozwoju wybrany przez Spółkę może nie w pełni odpowiadać przyszłym potrzebom użytkowników, czy też generalnym trendom rozwoju technologii lub usług marketingowych.

o **Ryzyko związane z ochroną praw własności intelektualnej oraz informacji poufnych/zastrzeżonych Spółki**

Spółka korzysta z praw własności intelektualnej stanowiących niezbędny i kluczowy element prowadzenia jej działalności, w szczególności takich jak prawa autorskie i znaki towarowe oraz z informacji zastrzeżonych lub poufnych, które nie zawsze są objęte, z samej mocy prawa, niezbędną ochroną.

Spółka podejmuje starania w celu ustanowienia lub nabycia i ochrony swoich praw własności intelektualnej do wykorzystywanych treści, polegając głównie na regulacjach prawnych, postanowieniach umów zawartych z pracownikami, dostawcami usług deweloperskich i innymi kontrahentami, a także rejestrując znaki towarowe. Jednakże niektóre prawa nie podlegają pełnemu przeniesieniu na Spółkę (np. autorskie prawa osobiste twórców). Co do zasady, prawa autorskie nie wymagają rejestracji, a w stosunku do praw, które podlegają rejestracji, nie istnieje centralny, ogólnosięwiatowy i kompleksowy oraz publicznie dostępny rejestr takich praw. W związku z powyższym nie można zapewnić, że powyższe prawa Spółki nie zostaną zakwestionowane,

uchylone lub że będą respektowane w każdej jurysdykcji, w której jest oferowane są usługi Spółki, a w konsekwencji Spółka może nie być w stanie zapewnić ochrony takim prawom na każdym rynku. Z drugiej strony, nawet jeżeli prawa własności intelektualnej Spółki będą objęte ochroną prawną, nie można zapewnić, że ta ochrona oraz środki podejmowane przez Spółkę w celu ochrony swojego IP będą skuteczne. Ponadto Spółka może napotkać trudności w egzekwowaniu zgodności z przepisami prawa naruszeń praw autorskich i znaków towarowych w Internecie, a niektóre kraje mogą nie penalizować pewnych działań związanych z naruszaniem praw własności intelektualnej, w tym w Internecie.

o **Ryzyko wycieku danych z systemów lub inne naruszenie przez osoby trzecie informacji poufnych lub danych osobowych użytkowników**

W związku z charakterem oferowanych produktów Spółka przetwarza dane osobowe i inne wrażliwe dane dotyczące swoich użytkowników a także adresatów kampanii prowadzonych z wykorzystaniem produktów Spółki. Spółka podejmuje efektywne działania utrzymujące poufność, integralność i bezpieczeństwo zbieranych i przetwarzanych danych, ale nie może zagwarantować, że niezamierzone zdarzenia mogą doprowadzić do nieautoryzowanego dostępu do tych informacji pomimo nakładów poczynionych przez Spółkę. Takimi niezamierzonymi zdarzeniami są np. błędy w działaniu infrastruktury, sieci i systemów informatycznych Spółki czy też błędy lub zaniedbania osób odpowiedzialnych za bezpieczeństwo przechowywanych i przetwarzanych danych w Spółce.

W celu zminimalizowania przedmiotowego ryzyka Spółka stosuje m. in. następujące środki ostrożności:

- filtrowanie ruchu zewnętrznego za pomocą reguł na firewall'ach
- dostęp do zasobów wewnętrznych Woodpecker umożliwiony jedynie przy wykorzystaniu VPN
- narzędzie typu key vault do bezpiecznego przechowywania kluczy dostępowych
- ścisłe monitorowanie dostępu do baz danych, limitowanie dostępu do niezbędnego minimum oraz wykorzystanie narzędzia umożliwiającego monitorowanie wykonywanych zapytań
- wykorzystanie mechanizmów filtrowania adresów IP, z których może nastąpić połączenie do bazy danych Woodpecker
- cykliczna aktualizacja systemów i usług
- wykorzystanie kluczy deszyfrujących do szyfrów symetrycznych trzymany w Google HSM
- Emitent przechodzi cykliczne audyty bezpieczeństwa Google

o **Ryzyko związane z zapewnieniem współdziałania produktów Spółki z oprogramowaniem zewnętrznym**

Oprogramowanie Spółki zostało opracowane tak, aby było w stanie łatwo integrować się z aplikacjami innych firm, w tym poprzez interakcję z API. Spółka polega zatem na dostawcach zewnętrznych systemów oprogramowania takich jak Google, Pipedrive, Zoho czy Braintree, którzy umożliwiają jej dostęp do swoich interfejsów API w celu umożliwienia takich integracji. W większości przypadków Spółka integruje się z aplikacjami korzystającymi ze standardu OAuth.

Zazwyczaj Spółka podlega standardowym warunkom regulującym taki dostęp, które mogą być okresowo zmieniane. Działalność Spółki ucierpi, jeśli którykolwiek z kluczowych dostawców systemów oprogramowania, z którym zintegrowane jest oprogramowanie Spółki:

- zaprzestanie, istotnie zmieni lub ograniczy dostęp do swojego oprogramowania lub interfejsów API
- zmodyfikuje swoje warunki świadczenia usług lub wprowadzi istotne ograniczenia

- nawiąże korzystniejsze relacje z jednym lub większą liczbą konkurentów Spółki
- **Ryzyko związane z korzystaniem przez Spółkę z oprogramowania typu open source**

Spółka w ramach działalności związanej z tworzeniem swoich produktów oraz oferowaniem usług korzysta z oprogramowania typu open source.

Twórcy otwartego kodu źródłowego nie zapewniają ochrony umownej w odniesieniu do tego oprogramowania i może ono zawierać nieznanne błędy i usterki. Ponadto, licencje obowiązujące w przypadku oprogramowania typu open source zawierają zazwyczaj wymóg publicznego udostępnienia kodu źródłowego objętego licencją oraz wymóg, aby wszelkie modyfikacje lub produkty pochodne oparte na oprogramowaniu typu open source również były objęte licencjami typu open source.

Chociaż Spółka nie zamierza używać ani modyfikować oprogramowania typu open source bez posiadania niezbędnych licencji, może ona jednak spotkać się z roszczeniami ze strony osób trzecich, które zarzucają naruszenie ich praw własności intelektualnej, żądają udostępnienia lub udzielenia licencji na oprogramowanie typu open source lub produkty pochodne opracowane przez Spółkę przy użyciu takiego oprogramowania lub w inny sposób dążą do wyegzekwowania warunków stosownej licencji typu open source. Ponadto postanowienia różnych licencji typu open source nie były przedmiotem interpretacji sądów, w związku z czym istnieje ryzyko, że takie licencje mogą być interpretowane w sposób, który nałoży nieprzewidziane warunki lub ograniczenia w zakresie korzystania z oprogramowania typu open source.

3. Informacje korporacyjne

Struktura akcjonariatu emitenta

Poniższa tabela przedstawia informacje na temat struktury akcjonariatu Spółki na datę publikacji raportu, w tym w szczególności znacznych akcjonariuszy, którzy są uprawnieni z akcji Spółki reprezentujących co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu oraz kapitału zakładowego, jak również łącznej liczby akcji Spółki posiadanych przez pozostałych akcjonariuszy.

Akcjonariusz	Liczba akcji		Liczba głosów	
	Spółki	(%)		(%)
Maciej Cieśla.....	1 109 000	22,18	1 109 000	22,18
Tar Heel Capital*.....	971.897	19,44	971.897	19,44
Kinga Tarczyńska.....	586.583	11,73	586.583	11,73
Mateusz Tarczyński.....	90.041	1,80	90.041	1,80
KFF Holding SCSp**.....	562.500	11,25	562.500	11,25
Pozostali.....	1.679.979	33,60	1.679.979	33,60
Razem.....	5.000.000	100%	5.000.000	100%

* Beneficjentem rzeczywistym (ultimate beneficial owner) Tar Heel Capital jest Marek Wronka.

** Beneficjentem rzeczywistym (ultimate beneficial owner) KFF Holding SCSp jest Marcin Kuśmierz, członek Rady Nadzorczej.

Na datę publikacji raportu Znaczeni Akcjonariusze są uprawnieni łącznie z 3.320.021 Akcji uprawniających łącznie do 3.320.021 głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki oraz stanowiących 66,40% kapitału zakładowego oraz ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

Akcje Serii A będące własnością Znacznych Akcjonariuszy są akcjami zwykłymi na okaziciela i nie są w żaden inny sposób uprzywilejowane pod względem prawa głosu. Na datę publikacji raportu nie istnieją akcje w kapitale zakładowym Spółki, które przyznawałyby odmienne prawo głosu.

Na datę publikacji raportu nie istnieją ograniczenia co do zbywalności akcji Spółki określone w Statucie.

Na datę publikacji raportu następujący członkowie Zarządu i Rady Nadzorczej są uprawnieni z Akcji:

- a) wiceprezes Zarządu Maciej Cieśla jest uprawniony z 1.109.000 Akcji
- b) przewodniczący Rady Nadzorczej Marcin Kuśmierz (pośrednio poprzez KFF Holding SCSp) jest uprawniony z 562.500 Akcji
- c) członek Rady Nadzorczej Mateusz Tarczyński jest uprawniony z 90.041 Akcji
- d) prezes Zarządu Małgorzata Sikora jest uprawniony z 5.886 Akcji

Według wiedzy Emitenta powyższe dane nie uległy zmianie od daty prezentacji raportu okresowego.

Władze Spółki – Zarząd

Obecna, wspólna kadencja Zarządu rozpoczęła się w dniu 28 kwietnia 2021 r. i upływa z dniem 31 grudnia 2026 r.

W dniu 20 lutego 2024 Mateusz Tarczyński złożył rezygnację z dalszego pełnienia przez niego funkcji Prezesa Zarządu Spółki.

Na dzień 30 czerwca 2024 roku i do dnia publikacji niniejszego Skróconego śródrocznego sprawozdania finansowego skład Zarządu przedstawia się następująco:

- Małgorzata Sikora - Prezes Zarządu,
- Maciej Cieśla- Wiceprezes Zarządu.

W dniu 3 czerwca 2024 roku Rada Nadzorcza podjęła uchwałę w sprawie zmian osobowych w składzie Zarządu postanawiając powierzyć dotychczasowemu Członkowi Zarządu - Pani Małgorzacie Sikorze, stanowisko i funkcję Prezesa Zarządu.

Władze Spółki – Rada Nadzorcza

Na dzień 30 czerwca 2024 i na datę publikacji Rada Nadzorcza funkcjonowała w następującym składzie:

- Marcin Kuśmierz - Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Bartosz Lis - Członek Rady Nadzorczej,
- Jakub Cieśla - Członek Rady Nadzorczej,
- Mateusz Tarczyński - Członek Rady Nadzorczej,
- Andrzej Nykiel - Członek Rady Nadzorczej.

W dniu 21 czerwca 2024 roku Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę w sprawie wyboru przewodniczącego Rady Nadzorczej i postanowiło powierzyć tę funkcję Panu Marcinowi Kuśmierzowi.

4.

Pozostałe informacje

Postępowania przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej

Na datę publikacji raportu Spółka nie jest stroną ani uczestnikiem żadnego postępowania administracyjnego, sądowego ani arbitrażowego, które może lub mogłoby wywrzeć istotny wpływ na sytuację finansową, rentowność lub działalność Spółki. Spółka nie posiada informacji o jakichkolwiek postępowaniach administracyjnych, sądowych lub arbitrażowych mogących wystąpić w przyszłości, a które miałyby istotny wpływ na sytuację finansową, rentowność lub działalność Spółki.

Transakcje z podmiotami powiązanymi

Informacje nt. transakcji z podmiotami powiązanymi zostały zamieszczone w sprawozdaniu finansowym w nocy 7.2.

Organizacja grupy kapitałowej

Na datę publikacji raportu Spółka nie tworzy grupy kapitałowej.

OŚWIADCZENIE

Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia skróconego śródrocznego jednostkowego sprawozdania finansowego Woodpecker.co S.A. za okres od 1 stycznia 2024 r. do 30 czerwca 2024 r.

Zarząd Woodpecker.co S.A. z siedzibą we Wrocławiu przy ul. Krakowskiej 29D, wpisanej do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS: 0000896179, oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, skrócone śródroczne jednostkowe sprawozdanie finansowe Woodpecker.co SA za okres od 1 stycznia 2024 r. do 30 czerwca 2024 r. sporządzone zostało zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości.

Zarząd oświadcza także, iż zaprezentowane dane odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową spółki oraz jej wynik finansowy oraz że Sprawozdanie z działalności zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Małgorzata Sikora

Prezes Zarządu

Maciej Cieśla

Wiceprezes Zarządu