

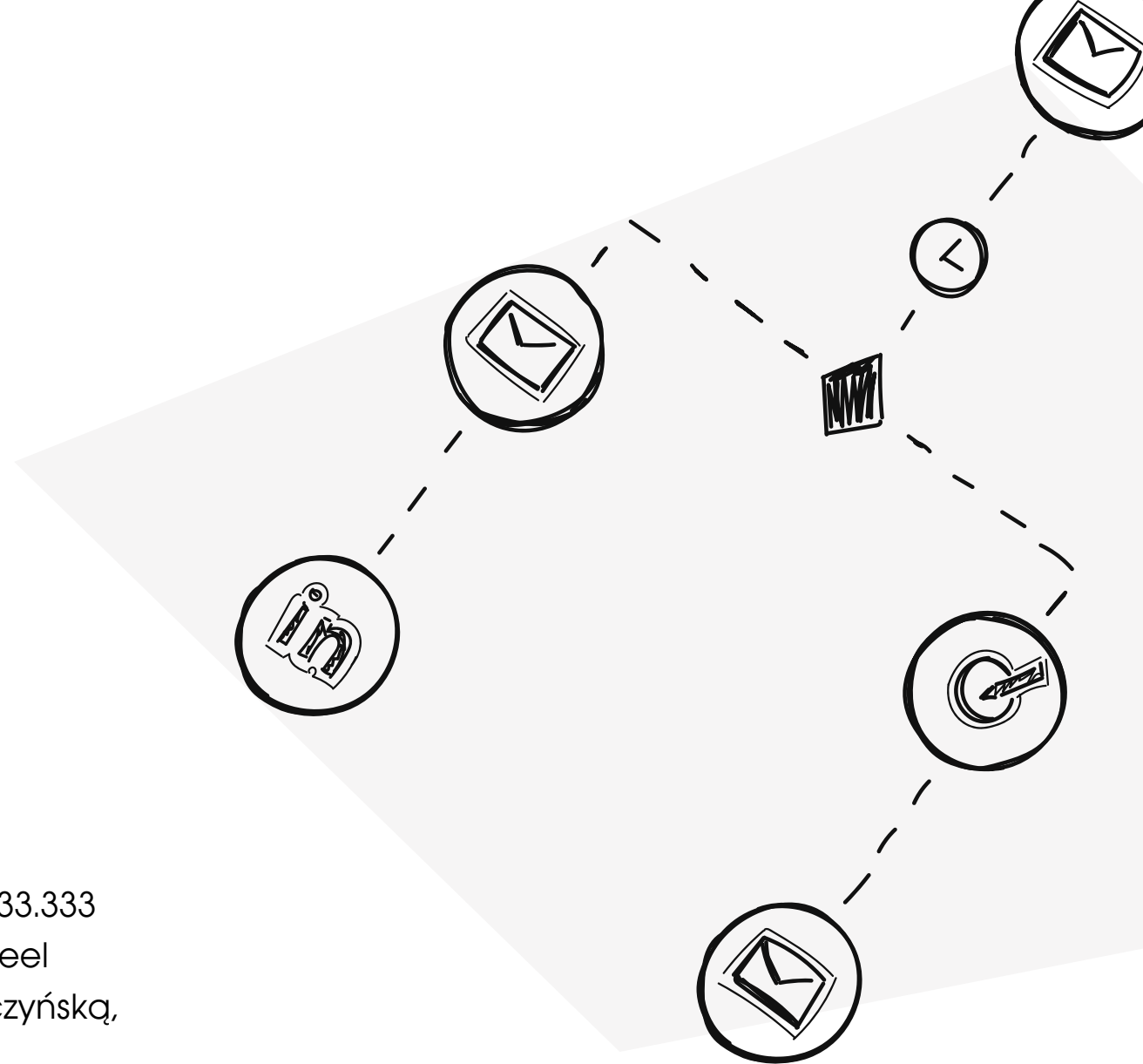


Woodpecker.co S.A.
29D Krakowska STR
50-424 Wrocław

19.05.2021 r.

Prezentacja Inwestorska

Stworzona na potrzeby oferty publicznej sprzedaży od 733.333 do 916.667 akcji zwykłych na okaziciela serii A przez Tar Heel Capital Pathfinder MT Limited, Macieja Cieślę, Kingę Tarczyńską, Radosława Czyrko oraz Artura Listwana



Zastrzeżenia prawne

Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie promocyjny i informacyjny i w żadnym wypadku nie powinien stanowić podstawy do podejmowania decyzji o nabyciu akcji spółki Woodpecker Spółka Akcyjna z siedzibą we Wrocławiu („Spółka”). Memorandum Informacyjne wraz z ewentualnymi suplementami („Memorandum Informacyjne”) sporządzone w związku z ofertą publiczną akcji zwykłych na okaziciela serii A Spółki Woodpecker S.A. jest jedynym prawnie wiążącym dokumentem zawierającym informacje o Spółce oraz ofercie publicznej akcji Spółki w Polsce („Oferta”).

W związku z Ofertą w Polsce Spółka udostępniła Memorandum Informacyjne na swojej stronie internetowej Spółki (<https://www.woodpecker.co/>).

Memorandum jest również dostępne na stronie internetowej firmy inwestycyjnej Domu Maklerskiego INC S.A. (<https://www.dminc.pl>)

Na mocy art. 37b Ustawy o ofercie publicznej, udostępnienia do publicznej wiadomości prospektu emisyjnego, pod warunkiem udostępnienia Memorandum Informacyjnego, nie wymaga oferta publiczna papierów wartościowych, w wyniku której zakładane wpływy brutto emitenta lub oferującego na terytorium Unii Europejskiej, liczone według ich ceny emisyjnej lub ceny sprzedaży z dnia jej ustalenia, stanowią nie mniej niż 1 000 000 euro i mniej niż 2 500 000 euro, i wraz z wpływami, które emitent lub oferujący zamierzał uzyskać z tytułu takich ofert publicznych takich papierów wartościowych, dokonanych w okresie poprzednich 12 miesięcy, nie będą mniejsze niż 1 000 000 euro i będą mniejsze niż 2 500 000 euro.

Niniejszy dokument został opracowany wyłącznie w celach informacyjnych, a żaden z zapisów w nim zawartych nie stanowi jakiegokolwiek rekomendacji dotyczącej nabycia akcji, albo dokonania innej czynności wywołującej równoważne skutki, której przedmiotem są akcje Spółki, jak również nie stanowi porady inwestycyjnej, prawnej czy podatkowej, ani też nie jest wskazaniem, że jakakolwiek inwestycja lub strategia jest odpowiednia w indywidualnej sytuacji inwestora. Przedstawione w niniejszym dokumencie opisy nie stanowią również oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu cywilnego, mają one charakter wyłącznie informacyjny.

Niniejszy materiał nie jest przeznaczony do rozpowszechniania, bezpośrednio albo pośrednio, na terytorium albo do Stanów Zjednoczonych Ameryki, Kanady, Australii i Japonii albo w innych państwach, w których publiczne rozpowszechnianie informacji zawartych w niniejszym materiale może podlegać ograniczeniom lub być zakazane przez prawo. Niniejszy materiał nie stanowi oferty sprzedaży papierów wartościowych ani zaproszenia do składania zapisów na lub nabywania papierów wartościowych.

Niektóre informacje zawarte w niniejszym materiale odnoszą się do przyszłości. Informacje te należy traktować wyłącznie jako przewidywania wiążące się z ryzykiem i niepewnością, a zatem nie można zapewnić, że przewidywania te zostaną spełnione.

Niniejszy dokument nie był zatwierdzany ani weryfikowany w żaden sposób przez Komisję Nadzoru Finansowego, a jego treść nie była badana ani zatwierdzana przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

Doświadczony duet założycieli



Mateusz Tarczyński

CEO, co-founder

Przedsiębiorca z 17-letnim doświadczeniem w budowaniu i rozwijaniu spółek IT. Stworzył od zera i sprzedał do inwestora branżowego software house Chop-Chop.org. 12 lat doświadczenia w marketingu i sprzedaży na globalnych rynkach B2B i tysiące pozyskanych klientów. Specjalizuje się w rozwoju produktów SaaS.

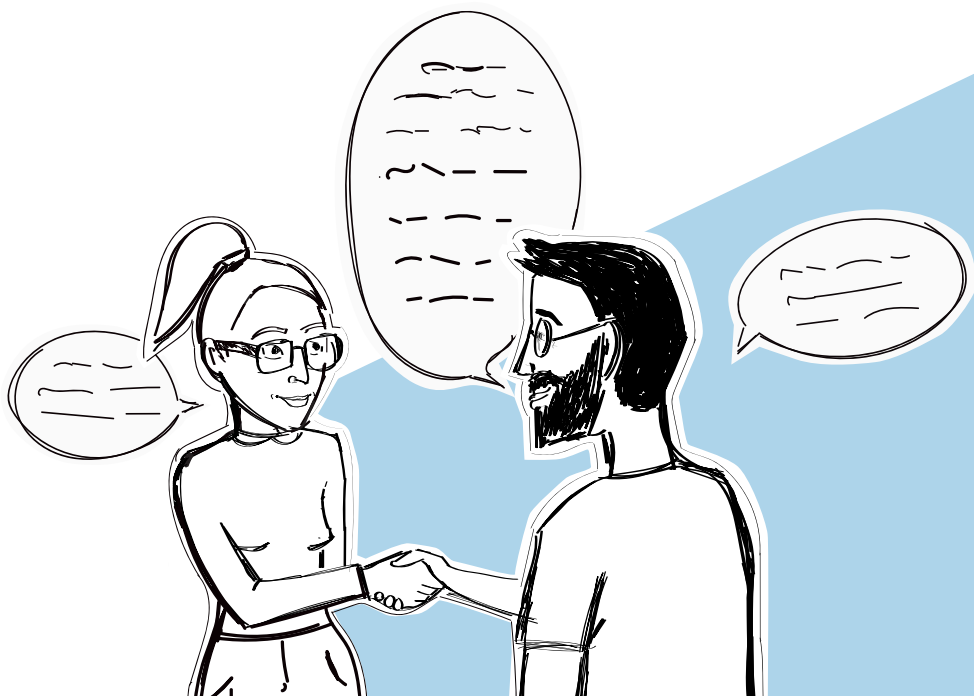


Maciej Cieśla

CTO, co-founder

Senior Java Programista z 18-letnim doświadczeniem w budowaniu zaawansowanych systemów m.in. współtwórca systemu bankowego Lucas Bank i CreditAgricole oraz systemu płatności Blik. Ponad 7-letnie doświadczenie w budowaniu produktów SaaS i rozwijaniu zespołów programistycznych.

Woodpecker pomaga firmom w budowaniu relacji biznesowych



Grupą docelową są profesjonaliści

z obszaru sprzedaży, marketingu, HR oraz PR

Jest jak asystent

Zakres funkcjonalny oprogramowania można porównać do pracy asystenta zatrudnionego na pełen etat, z tą różnicą że kosztuje jedynie \$39/miesiąc.

Oszczędza około 20 godzin pracy tygodniowo

Woodpecker pozwala istotnie zwiększyć skuteczność sprzedawców i zaoszczędzić im czas.



68-osobowy zespół



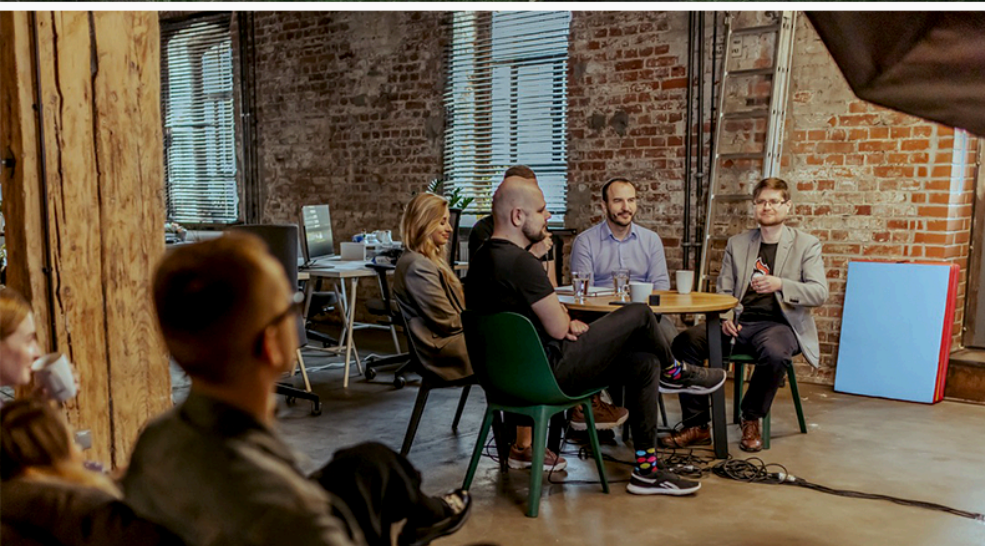
pracujący we Wrocławiu



z 7 krajów



mówiący w **15 językach**



10 mln zł przychodu 852 tys zł zysku netto w 2020 r.

Spółka dynamicznie rozwija się od 5 lat utrzymując rentowność



3 000+

Klientów z 70+ krajów

Skalowalny model biznesowy

W Software as a Service każda kolejna sprzedaż zwiększa zysk Spółki.

Trendy pracy zdalnej i sprzedaży online

zwiększają popyt na produkt spółki.

5 lat na rynku

50% wzrost skali działania r/r

\$3,7 mln ARR

(Rocznie powtarzany przychód z abonamentu) kwiecień 2021

\$310k+ MRR

(Miesięcznie powtarzany przychód z abonamentu)

SaaS

Oprogramowanie jako usługa

Autorska
technologia
Woodpecker

Szerokie grono
potencjalnych
klientów

Raz napisane
oprogramowanie
można sprzedawać
do milionów klientów

Comiesięczna opłata
abonamentowa za dostęp
do oprogramowania,
zapewnia stały cashflow



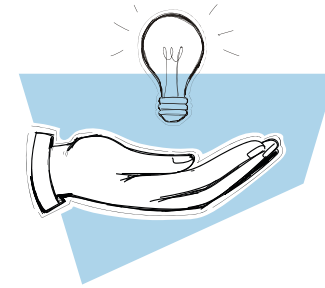
Problem

- ▶ Żyjemy w chaosie informacyjnym, w którym trudno dotrzeć z wiadomością do odbiorcy.
- ▶ Budowa relacji biznesowych jest coraz trudniejsza i bardziej czasochłonna.
- ▶ Świat się zmienił, coraz więcej sprzedaży B2B dokonuje się online.



Wnioski

- ▶ Firmy muszą zaadoptować się do zmian.
- ▶ Ci, którzy korzystają z automatyzacji - rozwijają się.
- ▶ Ci, którzy robią wszystko ręcznie - znikają.

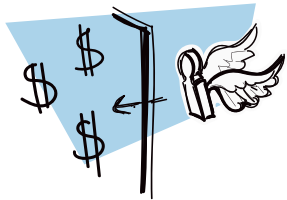


Rozwiązanie

- ▶ Oprogramowanie w modelu SaaS, automatyzujące proces budowania relacji biznesowych w oparciu o zaawansowane algorytmy.
- ▶ Software Asyistent, który podłącza się do skrzynki email oraz kont social media sprzedawców, marketerów, rekruterów i specjalistów od PR.
- ▶ Automatycznie wysyła spersonalizowane zaproszenia do kontaktu. Analizuje odpowiedzi i przypomina się tym odbiorcom, którzy nie odpowiedzieli.

Woodpecker jest jak asystent

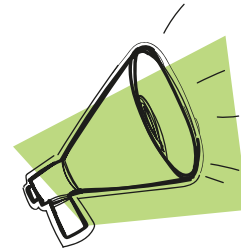
pomagający zwiększyć efektywność pracy, przez inteligentną automatyzację przy:



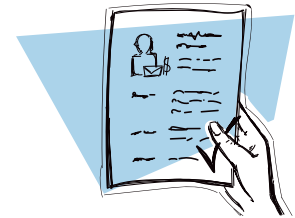
Aktywnej
sprzedaży



Pozyskiwaniu partnerów
biznesowych



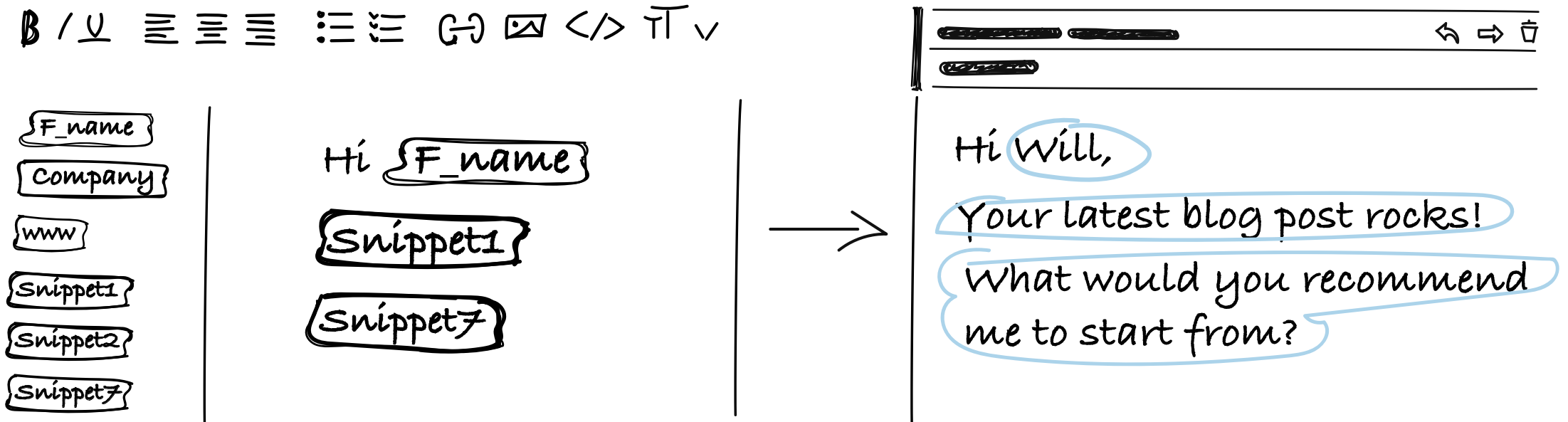
Przypominaniu
o sobie klientom



Rekrutacjach
kandydatów

Automatycznie wysyła wiadomości

Nasz algorytm wysyła spersonalizowanego emaila ze skrzynki, użytkownika w różnych odstępach czasowych, sprawiając wrażenie ręcznie wysłanej wiadomości.



Wykrywa odpowiedzi

Inteligentny algorytm NLP automatycznie ocenia, czy dana osoba jest zainteresowana ofertą.

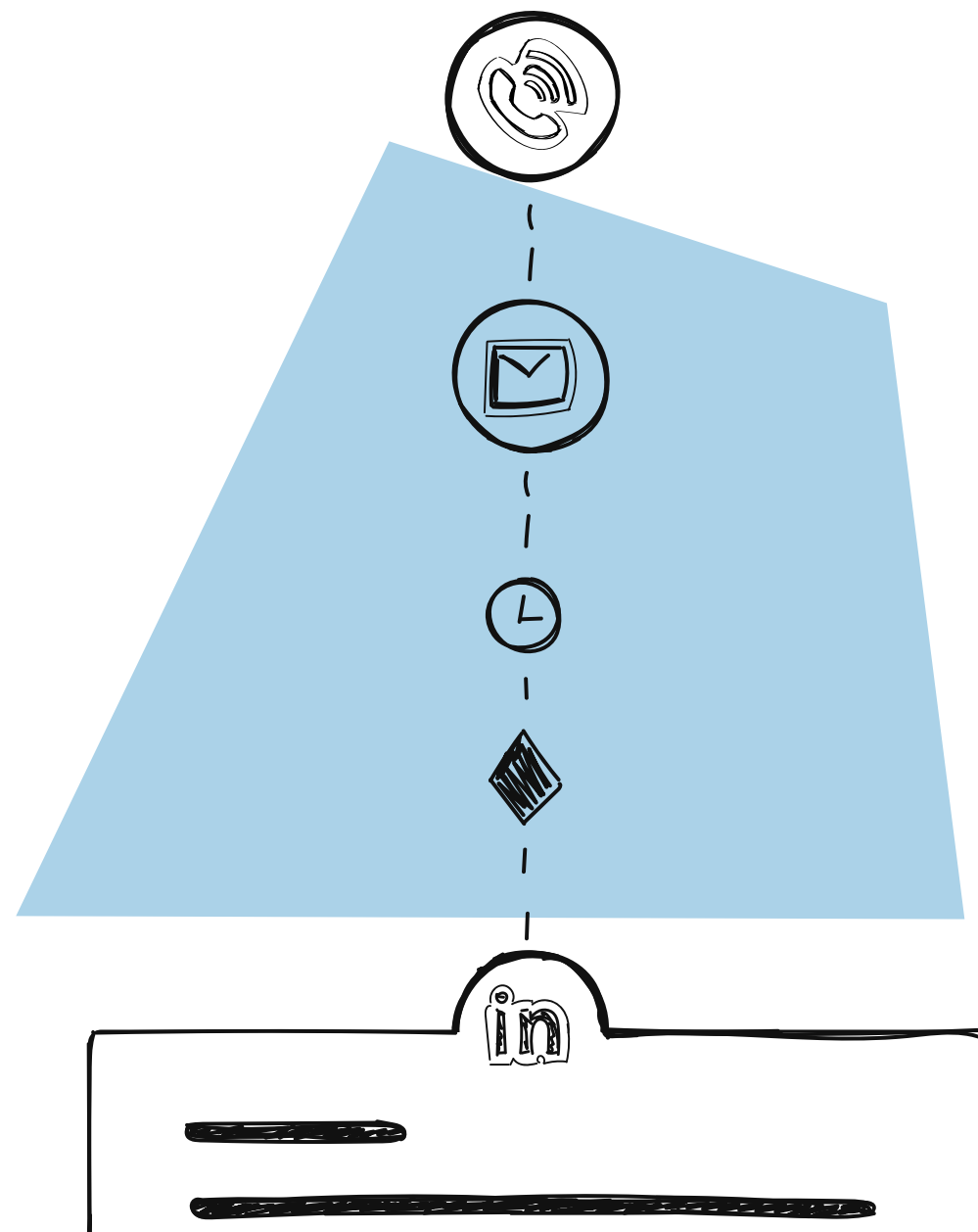
Każda odpowiedź zatrzymuje sekwencję kolejnych wiadomości do tego adresata.



Przypomina o kontakcie

Adresaci, którzy nie odpiszą, dostają automatyczne spersonalizowane przypomnienia, które wyglądają jak wysłane przez człowieka.

Dodatkowo Woodpecker przypomina o wykonaniu telefonu lub kontakcie przez inny kanał komunikacji.



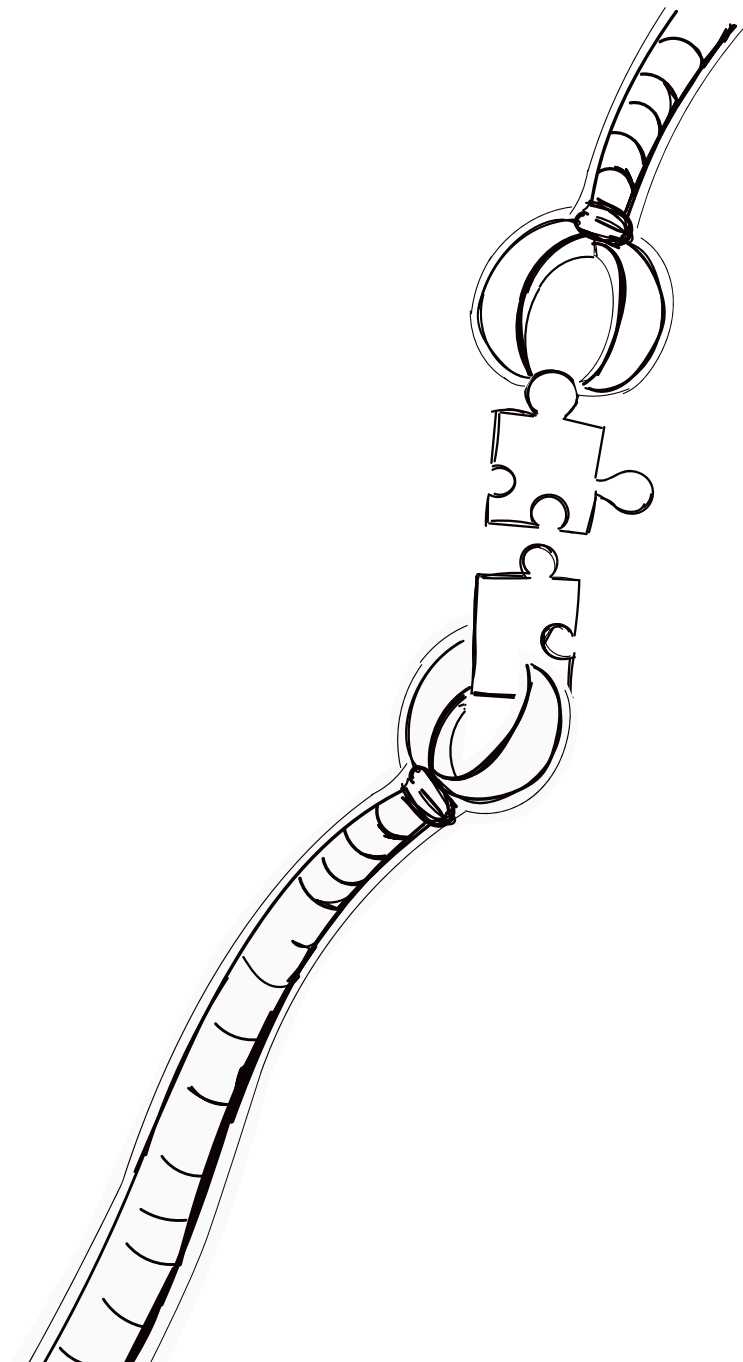
**Integracja Woodpecker
z kilkudziesięcioma
popularnymi narzędziami
daje jeszcze większą
automatyzację procesu**

zapier*

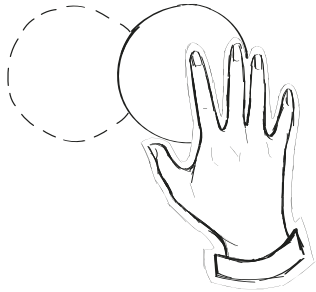
pipedrive



Sheets



Kluczowe przewagi



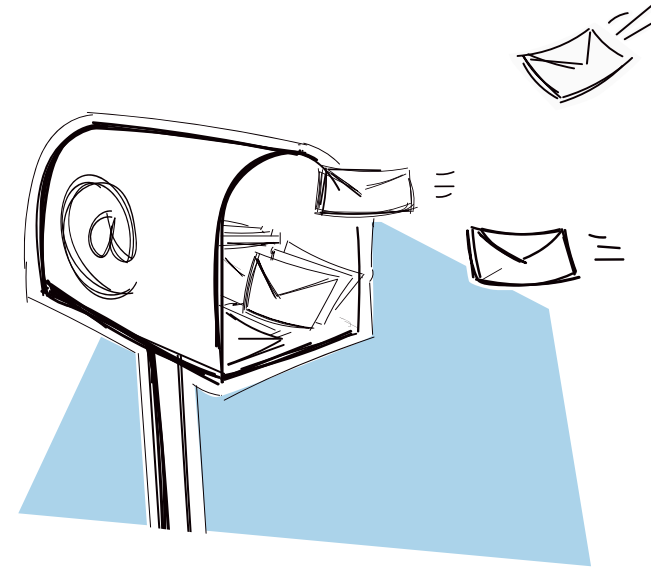
Łatwość implementacji

Wysoki UX, prostota, szybkość i łatwość użytkowania.



Bezpieczeństwo

Szereg algorytmów zabezpieczających np. zapobiegających wystaniu 2 razy tej samej odpowiedzi.



Dostarczalność

Najwyższa efektywność w ilości dostarczanych wiadomości i otrzymywaniu odpowiedzi.

3 000+

Klientów z 70+ krajów

COMARCH

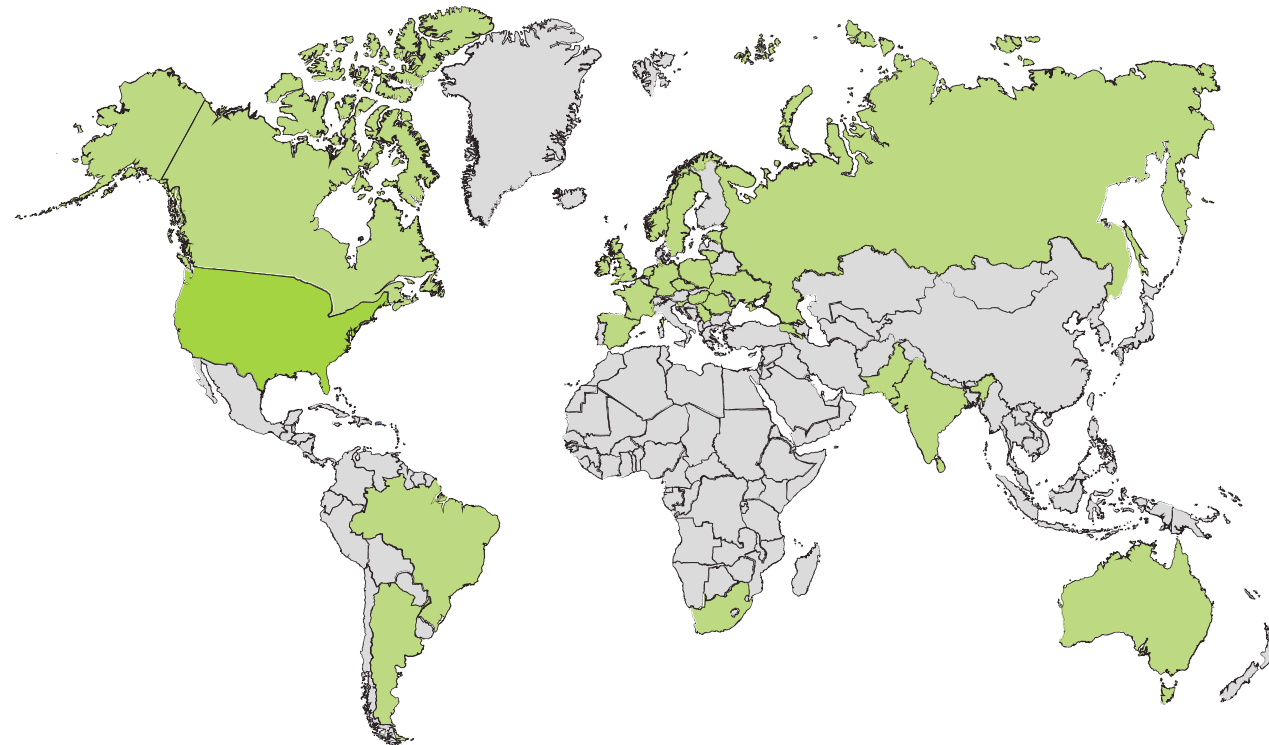


TransferWise

Bolt

BRAND24

Gartner



USA 48,5%

Polska 9,7%

UK 9,3%

Francja 5,3%

Australia 3,2%

pozostałe 24,15%

Innowacyjny model cenowy

Najbardziej elastyczny i dopasowany do klienta w tej kategorii produktowej

\$39

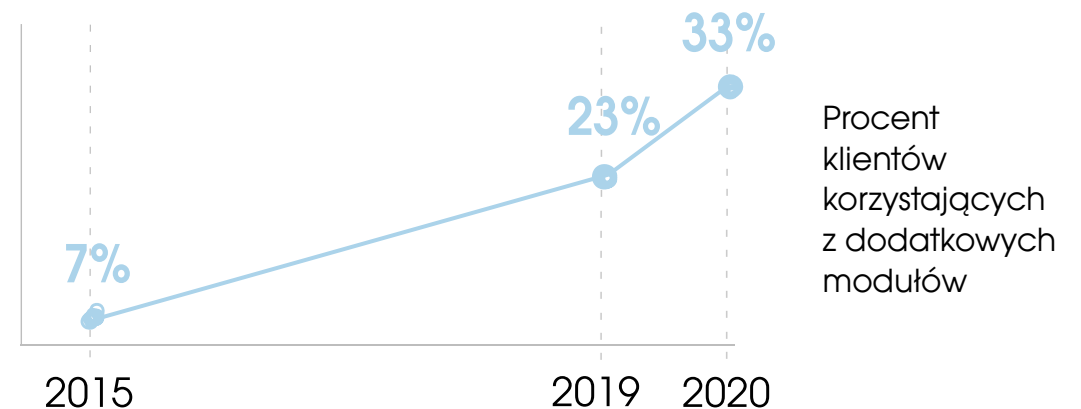
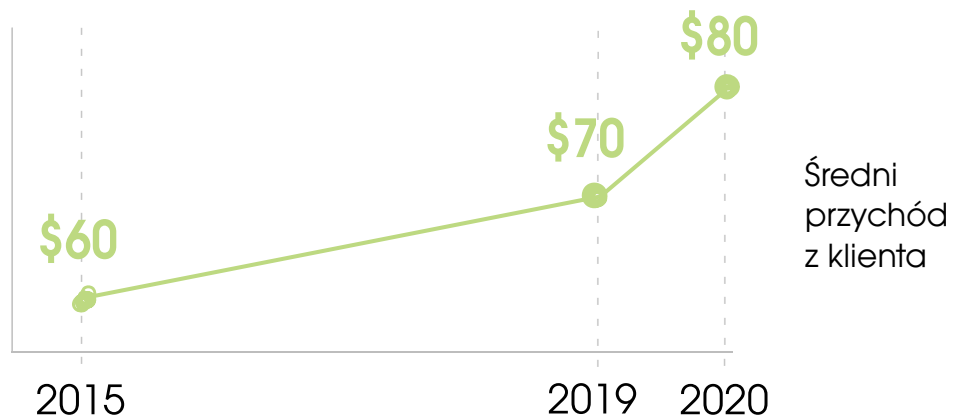
płatne miesięcznie

\$10 moduł unlimited

\$10 moduł kampanii

\$5 moduł integracji

\$5 moduł agencyjny



Potencjał rynku

\$7,29 mld

Wielkość światowego rynku oprogramowania do automatyzacji sprzedaży

CAGR 8,3%

Oczekiwane tempo wzrostu 2020-2027

Źródło: Grand View Research

Potencjalni klienci spółki w USA

~ 14 mln

profesjonalistów w branży sprzedaży

~ 315 tys.

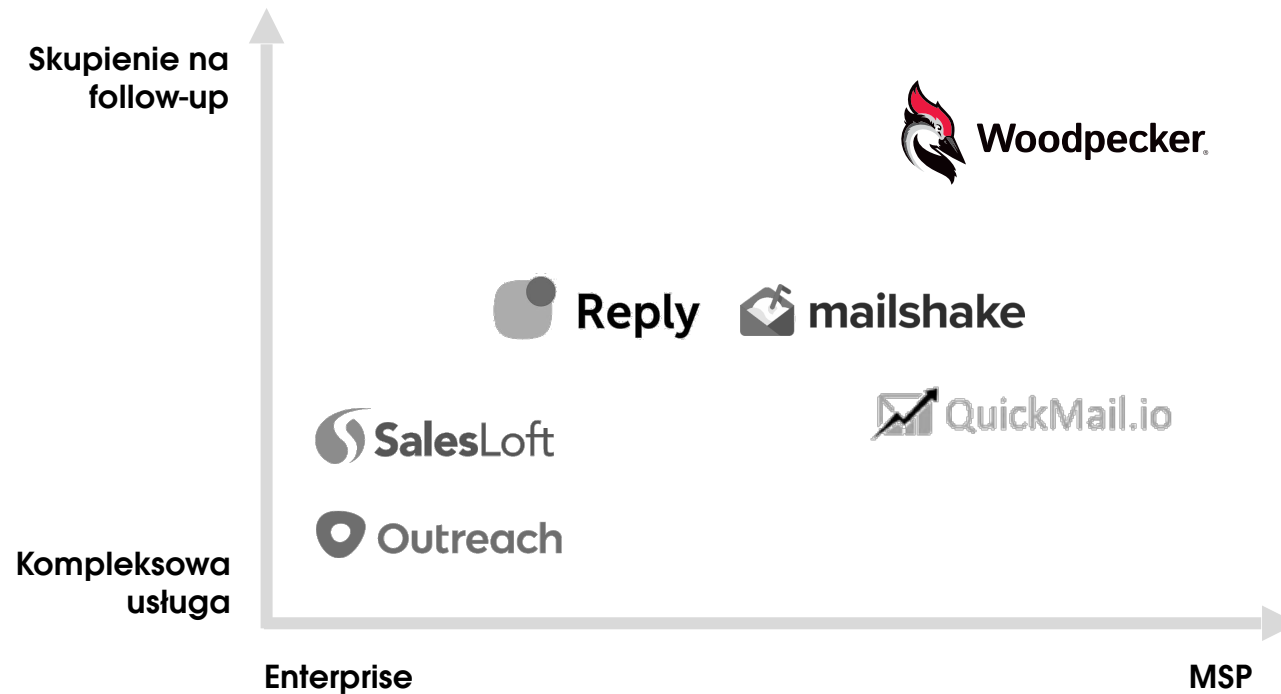
profesjonalistów w branży marketingu

~ 275 tys.

profesjonalistów w branży PR

- Wzrost wspiera rozwój technologii cloudowej oraz wykorzystywanie AI/ML.
- Rynek napędza także rosnąca liczba SMB chętnych do przyjęcia rozwiązań automatyzacji biznesu.
- Zmiany rynkowe skatalizowane przez pandemię istotnie zwiększają zainteresowanie firm oprogramowaniem klasy Woodpecker.

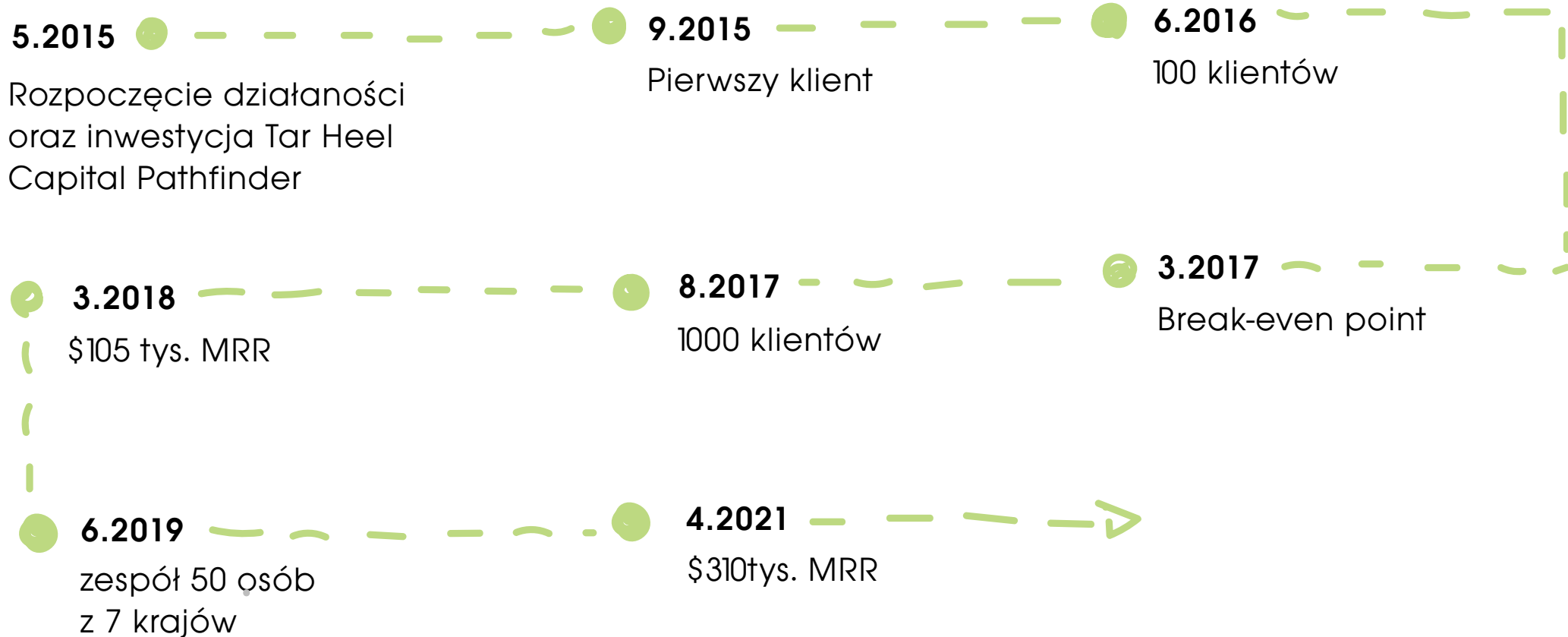
Woodpecker buduje pozycję lidera rozwiązań sales automation dla MSP



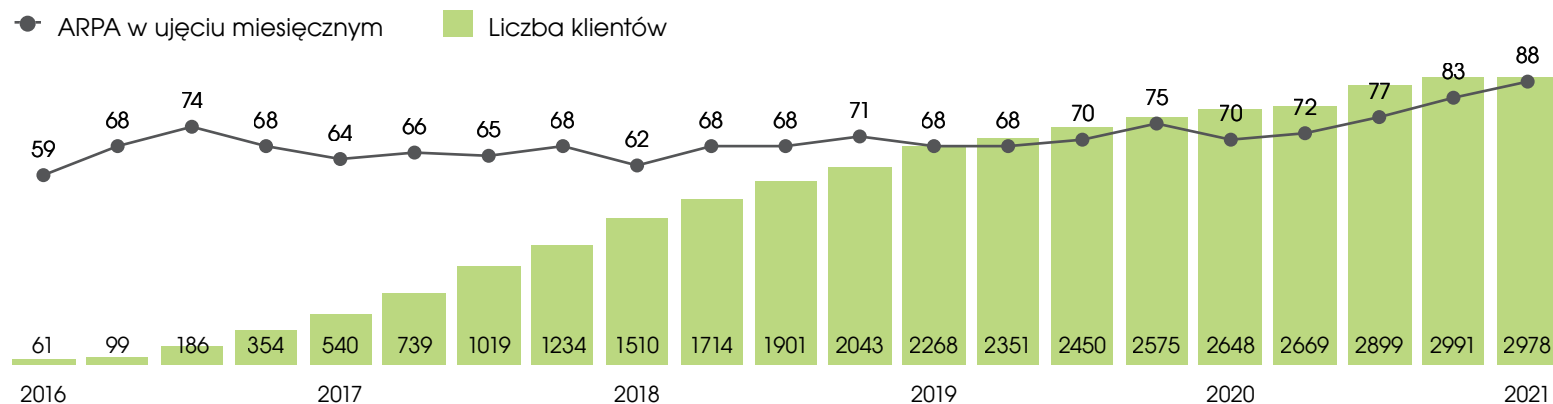
Wielu konkurentów skupia się na rynku enterprise i kompleksowej usłudze.

Skupienie produktu na follow-up pozwala rozwijać współpracę z agencjami lead generation.

Kamienie milowe

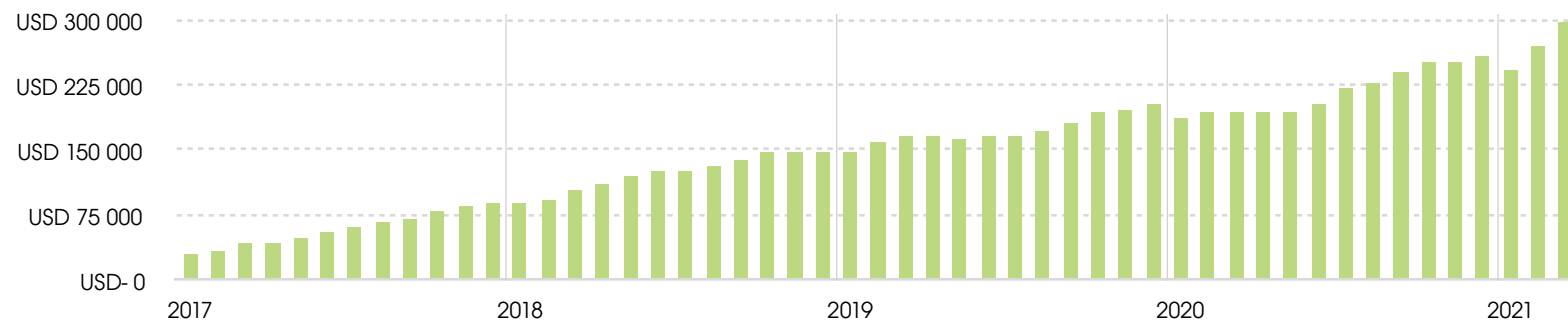


Liczba klientów w ujęciu kwartalnym i ARPA



- Stale poprawiające się ARPA
- Listopad 2020 ARPA pierwszy raz przekroczyło \$80.

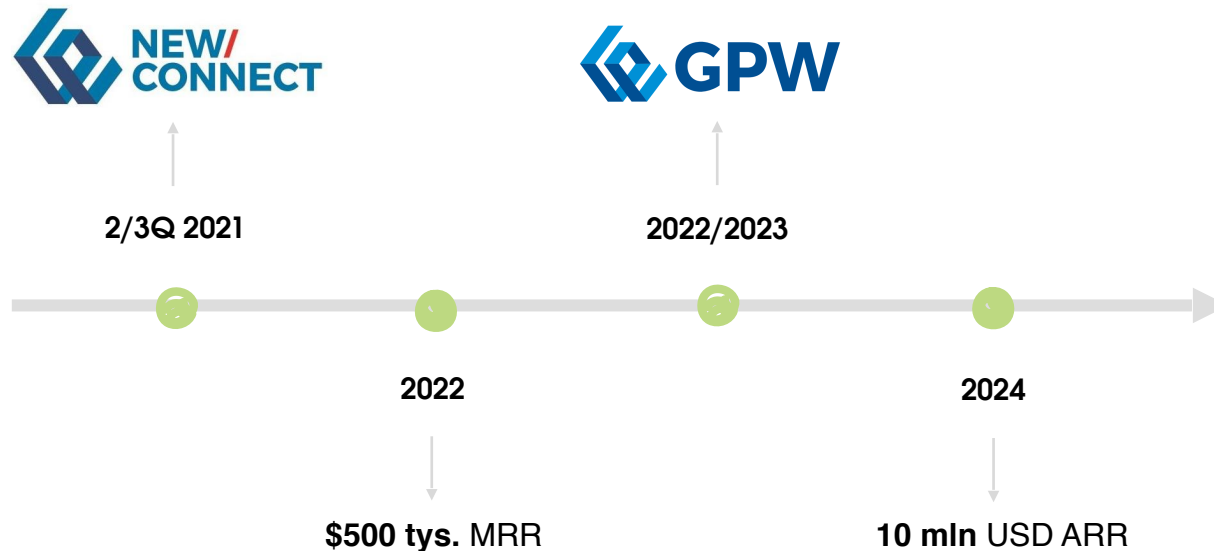
Przychody w ujęciu miesięcznym



- W kwiecień 2021 **\$310 tys.** miesięcznie powtarzającego przychodu z abonamentu (MRR).
- Plan **\$500 tys.** MRR w 2022

Plany rozwoju

Budowanie pozycji światowego lidera sales automation w segmencie MSP.



Zwiększenie udziału w rynku

Zwiększenie skali działania oraz bazy klienckiej na dotychczasowych rynkach

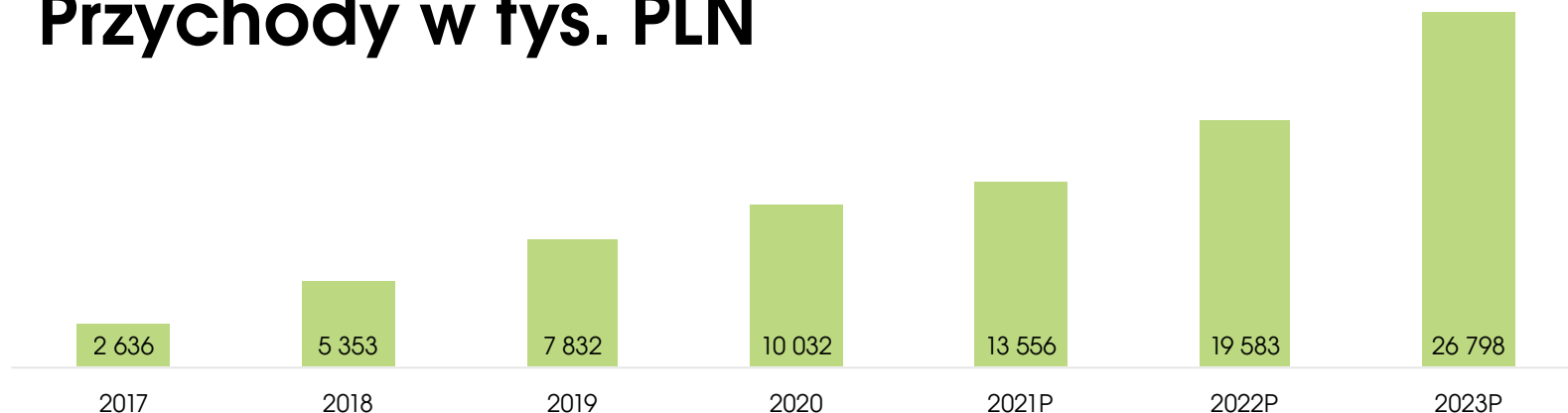
Rozszerzenie funkcjonalności aplikacji

Rozbudowa produktu o kolejne kanały komunikacji: telefon, social

Dotarcie do nowych profesjonalistów

Pozyskiwanie użytkowników w nowych obszarach takich jak rekrutacja, marketing PR

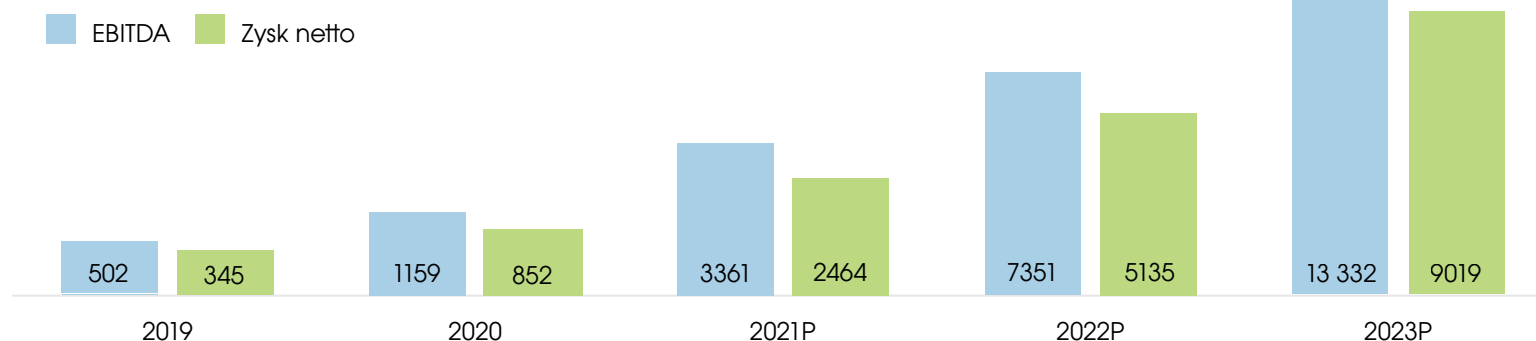
Przychody w tys. PLN



W modelu SaaS jednorazowo rozwinięty produkt może być wielokrotnie multiplikowany i monetyzowany.

Spółka utrzymuje wysoką marżę sprzedaży na poziomie 90%.

Zysk netto i EBITDA (w tys. PLN)



Dzięki modelowi SaaS Spółka po osiągnięciu trójki i zbudowaniu odpowiedniej „masy abonentów” dynamicznie zwiększa swoją dochodowość.

Dane za lata 2021-2023 są danymi prognozowanymi. Istnieje ryzyko, że Spółka nie osiągnie wskazanych wartości danych finansowych.

Woodpecker ma model biznesowy i potencjał rozwoju podobny do LiveChat

Woodpecker spodziewa się wzrostu marży zysku netto do 33,5% w 2023 r.

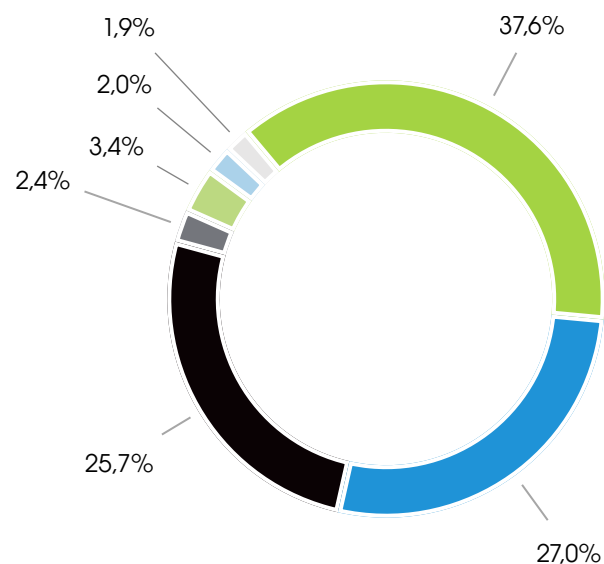
Rentowność w **Livechat** to zasługa lewara operacyjnego, który występuje w modelu SaaS.



Wyniki finansowe	2020 (ostatni rok zatwierdzony)	2021 (prognoza)	Ostatni rok zatwierdzony	Prognoza	2020 (Ostatni rok zatwierdzony)
liczba produktów	1	1	1	1	4
kapitalizacja	75 mln zł	75 mln zł	476 mln zł	476 mln zł	2,76 mld zł
C/Z	88x	30x	87x	50x	30x
C/S	7x	6x	48x	25x	18x
marża zysku netto	8,5%	18%	56%	56%	60%

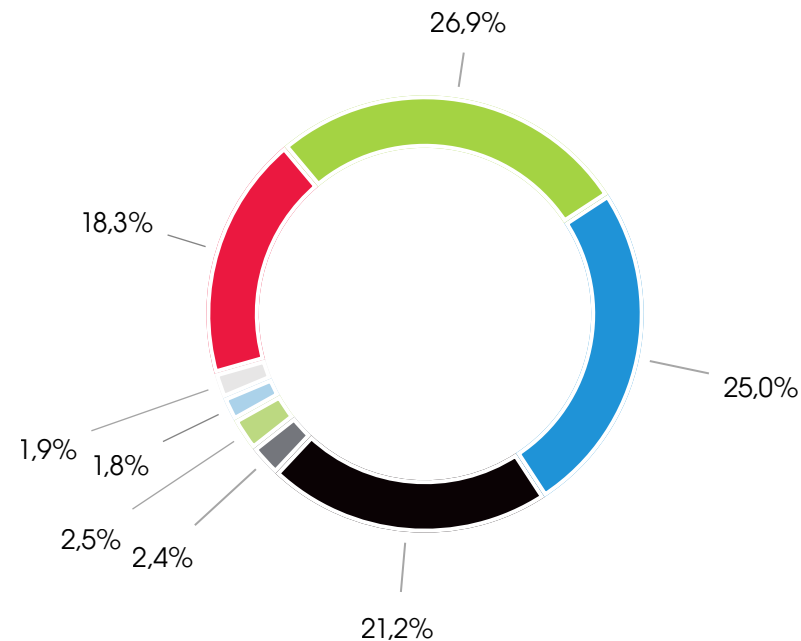
Livechat IPO w 2014

Struktura akcjonariatu przed transakcją



Struktura akcjonariatu po transakcji

Przy założeniu sprzedaży przez inwestorów wszystkich 916.667 Akcji serii A (przy ustaleniu ceny sprzedaży na poziomie 12 PLN) struktura akcjonariatu Emitenta prezentować się będzie następująco:



Dlaczego Woodpecker?

Rosnąca spółka

Spółka etap walidacji biznesu i produktu ma już za sobą. Osiągnęła odpowiednią trakcję i dynamicznie powiększa liczbę klientów.

Wysoka rentowność

Działalność jest rentowna i wysokomarżowa (BEP osiągnięty w 2017). W 2022 Woodpecker planuje mieć 7 tys. klientów, 19 mln zł przychodów i 5 mln zł zysku netto.

Model SaaS

Poprzez miesięczną opłatę abonamentową zapewnia stały cashflow Spółce.

Ogromny rynek

Rozwój narzędzi Woodpecker umożliwia ekspozycję produktów na nowe obszary i dotarcie do nowych klientów z różnych branż.

Skalowalność

Produkt spółki może być wielokrotnie monetyzowany i multiplikowany bez zwiększania kosztów

Doświadczony zespół

Założyciele mają osiągnięcia biznesowe, a fundusz Tar Heel Capital Pathfinder doświadczenie w rozwoju biznesów w modelach SaaS.

Parametry oferty publicznej

	Dla 12 PLN/akcję	Dla 15 PLN/akcję
Liczba akcji	916.667	733.333
Udział akcji w kapitale i głosach na WZA	18,33%	14,67%
Wycena spółki	60.000.000,00 PLN	75.000.000,00 PLN
Przyszły rynek notowań akcji	NewConnect	
Planowany termin złożenia wniosku o wprowadzenie akcji na NewConnect	II / III kw. 2021 roku	
Publikacja Memorandum Informacyjnego	19 maja 2021 r.	
Ustalenie ceny sprzedaży oraz podział na transze	2 czerwca 2021 r.	
Przydział akcji	11 czerwca 2021 r.	
Miejsce udostępniania Memorandum Informacyjnego	https://woodpecker.co/ i https://www.dminc.pl	

Do wzięcia udziału w Ofercie Publicznej oraz złożenia zapisu na Akcje są uprawnieni wyłącznie Inwestorzy, którzy mają zawartą z DM INC umowę o świadczenie usług maklerskich przyjmowania i przekazywania zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych i znajdują się w pozytywnej grupie docelowej dla instrumentu finansowego akcje. Inwestorzy, którzy nie mają zawartej z DM INC wskazanej umowy, a chcą wziąć udział w Ofercie Publicznej, proszeni są o kontakt z DM INC poprzez uzupełnienie formularza kontaktowego na stronie www.dminc.pl/kontakt w temacie wiadomości wpisując „Umowa PPZ Oferta Woodpecker.co”. Umowa pozbawiona jest opłat i prowizji dla Inwestora.

Harmonogram Oferty Publicznej

Harmonogram Oferty Publicznej	Terminy
Publikacja Memorandum Informacyjnego	19 maja 2021 r.
Rozpoczęcie przyjmowania zapisów na Akcje i wpłat w Transzy Małych Inwestorów	20 maja 2021 r.
Zakończenie przyjmowania zapisów na Akcje i wpłat w Transzy Małych Inwestorów – w przypadku zapisów na Akcje składanych w formie papierowej	1 czerwca 2021 r. godz. 15:59
Zakończenie przyjmowania zapisów na Akcje i wpłat w Transzy Małych Inwestorów – w przypadku zapisów na Akcje składanych w formie elektronicznej	1 czerwca 2021 r. godz. 23:59
Budowa księgi popytu (book-building) wśród Inwestorów wybranych przez Firmę Inwestycyjną	20 maja do 1 czerwca 2021 r. godz. 23:59
Ustalenie ostatecznej Ceny Sprzedaży i ustalenie liczby Akcji sprzedawanych w podziale na poszczególne transze	2 czerwca 2021 r. godz. 15:00
Przyjmowanie zapisów na Akcje i wpłat w Transzy Dużych Inwestorów – w przypadku zapisów na Akcje składanych w formie papierowej	2 czerwca – 9 czerwca 2021 r. godz. 15:59
Przyjmowanie zapisów na Akcje i wpłat w Transzy Dużych Inwestorów – w przypadku zapisów na Akcje składanych w formie elektronicznej	2 czerwca – 9 czerwca 2021 r. godz. 23:59
Ewentualne przyjmowanie zapisów na Akcje i wpłat w Transzy Inwestorów zastępczych	10 czerwca 2021 r.
Przydział Akcji oraz podanie do publicznej wiadomości wyników Oferty Publicznej	do 11 czerwca 2021 r.
Ewentualny zwrot Inwestorom nadpłaconych kwot (w przypadku nadsubskrypcji lub wystąpienia różnicy pomiędzy Ceną Maksymalną, a Ceną Sprzedaży)	do 16 czerwca 2021 r.

Szczegółowe zasady dystrybucji zostały przedstawione w dziale IV punkcie 11 Memorandum Informacyjnego Spółki Woodpecker.co S.A.

W przypadku zmiany któregośkolwiek z ww. terminów, Oferujący przekażą taką informację do wiadomości publicznej w trybie przewidzianym w art. 37b ust. 6 Ustawy o ofercie publicznej, a więc w formie suplementu do Memorandum udostępnionego w sposób, w jaki zostało udostępnione Memorandum - na stronach internetowych Emitenta: <https://woodpecker.co/> i DM INC: www.dminc.pl. Wyjątkiem od zasady przekazania informacji o zmianie terminu w formie suplementu jest wcześniejsze zakończenie przyjmowania zapisów na Akcje i wcześniejszy przydział Akcji związane ze złożeniem zapisów na wszystkie oferowane Akcje, która to informacja zostanie przekazana w formie komunikatu aktualizującego.

Wybrane czynniki ryzyka

Inwestorzy, którzy zamierzają podjąć decyzje inwestycyjne związane z papierami wartościowymi Spółki, powinni przeanalizować czynniki ryzyka, które zostały szczegółowo opisane w Memorandum Informacyjnym. Ziszczenie się dowolnego z nich, może mieć negatywny wpływ na działalność prowadzoną przez Spółkę i jej wyniki finansowe. Poniżej zamieszczono wybrane czynniki ryzyka.

Ryzyko związane z trudnościami pozyskania i rotacją wykwalifikowanych pracowników

Działalność Spółki wymaga od pracowników wysokich kwalifikacji. Spółka prowadzi działalność operacyjną we Wrocławiu, gdzie rynek IT jest bardzo konkurencyjny ze względu na bardzo dużą liczbę podmiotów działających w tej branży. Duża liczba firm IT we Wrocławiu implikuje istotny poziom popytu pracodawców na pracowników o określonych kompetencjach. W stolicy Dolnego Śląska działa wiele międzynarodowych firm z branży IT, m.in. Opera, Livechat, Nokia, IBM, HP, czy Ten Square Games. Wysoka presja płacowa oraz konkurencyjne wynagrodzenia oferowane na wrocławskim rynku mogą być przyczyną utraty pracowników przez Spółkę Woodpecker.co i spowodować zakłócenia w działalności operacyjnej Spółki.

Wskazana okoliczność może spowodować problem ze znalezieniem pracowników o pożądanym umiejętnościach, co w efekcie może mieć negatywny wpływ na działalność operacyjną Spółki oraz osiągnięte przez nią wyniki finansowe. Działalność Spółki opiera się na wiedzy oraz umiejętnościach pracowników, posiadających określone kompetencje w zakresie sprzedaży, obsługi klienta, marketingu, IT, administracji oraz zarządzania zasobami ludzkimi. Utrata kluczowych osób, a także potencjalny problem ze znalezieniem zastępcy może niekorzystnie wpłynąć na prowadzoną przez Spółkę działalność, co z kolei może mieć negatywny wpływ na sytuację finansową czy perspektywę rozwoju.

Zarząd Spółki informuje, że w celu minimalizacji przedmiotowego ryzyka prowadzi on rekrutację ciągłą na wiele stanowisk. Ponadto obecni pracownicy zatrudnieni w oparciu o umowę o pracę, które określają odpowiedni do czasu trwania umowy okres wypowiedzenia, co wydłuża czas niezbędny do przeprowadzenia procesu rekrutacyjnego. Dla 11 pracowników został przeprowadzony proces sprzedaży akcji po cenie nominalnej (0,10 PLN) w ramach programu opcyjnego. Łącznie programem objętych zostało 50.000 akcji Spółki, co stanowi 1% wszystkich akcji i daje prawo do takiej samej liczby głosów na WZA.

Ryzyko związane z rosnącą wartością pozycji “Wartości niematerialne i prawne”

Zgodnie z ustawą o rachunkowości, wartości niematerialne i prawne to zakupione lub wytworzone przez przedsiębiorstwo prawa majątkowe, które przeznaczone są do wykorzystania na jego potrzeby, a okres ich użytkowania będzie przekraczał 12 miesięcy.

Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (MSR) stanowią, że składnikiem wartości niematerialnych i prawnych (WNIPI) jest możliwa do określenia niepieniężna część aktywów, która nie występuje w formie fizycznej. WNIPI są własnością jednostki gospodarczej, która wykorzystuje je w produkcji lub świadczeniu usług, po to, żeby można go było odpłatnie udostępnić do wykorzystania osobom trzecim, lub też w celach związanych z ogólną działalnością jednostki.

Do wartości niematerialnych i prawnych należą m.in. autorskie prawa majątkowe i prawa pokrewne, programy komputerowe, licencje i subwencje. Ze względu na nienamacalny charakter, wartości niematerialne i prawne należą do najmniej płynnych składników majątku firmy, co może rodzić problem z upłynnieniem tych aktywów.

Istnieje również ryzyko nieprawidłowej wyceny tych składników w bilansie, co może wprowadzać w błąd inwestorów dokonujących analizy oraz wyceny Spółki.

W okresie od dnia 31 grudnia 2019 r. do dnia 31 grudnia 2020 r. wycena bilansowa pozycji “Wartości niematerialne i prawne” wzrosła z poziomu 8.950,20 PLN do poziomu 257.344,37 PLN. Rosnąca wartość tej pozycji może spowodować wzrost kosztów amortyzacji w przyszłych okresach.

W latach 2017-2018 Spółka nie ewidencjonowała nakładów poniesionych na wytworzenie aplikacji w pozycji “Wartości Niematerialne i Prawne”, a księgowano je od razu w kosztach. Przez taką praktykę Emitent nie wykazywał wartości aplikacji w bilansie. Od 2019 roku wprowadzono inne zasady ewidencjonowania poniesionych nakładów na Rozliczenia międzyokresowe i przeksięgowywanie ich na Wartości Niematerialne i Prawne, przez co w 2020 roku nastąpił wzrost wartości tej pozycji.

Ponadto wzrost Wartości Niematerialnych i Prawnych może spowodować wzrost wartości majątku Spółki w ujęciu bilansowym, który w przyszłości może nie mieć potencjału sprzedażowego z przyczyn niezależnych od Emitenta.

Ryzyko związane z brakiem zdywersyfikowanych źródeł przychodów

Na dzień sporządzenia niniejszego Memorandum jedyne przychody jakie Spółka generuje pochodzą ze sprzedaży usługi Woodpecker (na dzień 31.12.2020 roku wartość przychodów wyniosła ponad 10 mln PLN). W przypadku utraty możliwości korzystania z oprogramowania Spółka może przestać osiągać przychody ze sprzedaży, co doprowadzi do pogorszenia sytuacji finansowej Emitenta oraz zatrzymania rozwoju. Wyniki spółki są uzależnione od sukcesu sprzedaży jednego produktu - który jest jedynym źródłem przychodów.

Inwestorzy, którzy zamierzają podjąć decyzje inwestycyjne związane z papierami wartościowymi Spółki, powinni przeanalizować czynniki ryzyka, które zostały szczegółowo opisane w Memorandum Informacyjnym. Ziszczenie się dowolnego z nich, może mieć negatywny wpływ na działalność prowadzoną przez Spółkę i jej wyniki finansowe. Poniżej zamieszczono wybrane czynniki ryzyka.

Ryzyko pogorszenia wizerunku Woodpecker jako twórcy i dostawcy oprogramowania

Na wizerunek Emitenta silny wpływ mają opinie konsumentów (subskrybentów), w tym przede wszystkim opinie publikowane w Internecie, szczególnie za pośrednictwem wyspecjalizowanych portali recenzujących aplikacje do automatyzacji sprzedaży. Głównym sposobem dystrybucji produktów są kanały cyfrowe, w związku z czym negatywne opinie mogą łatwo i bezpośrednio przełożyć się na utratę zaufania klientów i kontrahentów przez Emitenta oraz pogorszenie jego reputacji. Na pogorszenie wizerunku Emitenta mogą oddziaływać także nieprzewidziane błędy w kodzie danej aplikacji, utrudniające lub uniemożliwiające konsumentom korzystanie z niej. Taka sytuacja mogłaby negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Emitenta. Woodpecker stara się minimalizować wskazane ryzyko poprzez testowanie oprogramowania w trybie ciągłym. Ponadto Emitent prowadzi i będzie prowadził prace nad aplikacją w zakresie usuwania błędów wykrytych przez pracowników oraz sygnalizowanych przez użytkowników w Internecie.

Ryzyko związane z produktami konkurencyjnymi dla aplikacji Woodpecker

Spółka Woodpecker.co funkcjonuje na rynku oferującym produkty wspomagające proces automatyzacji sprzedaży, pozyskiwania klientów i utrzymywania relacji biznesowych. Oferowana usługa określana jest jako SaaS (ang.: Software-as-a-Service – oprogramowanie sprzedawane jako usługa w subskrypcji i oferowane za pomocą Internetu w chmurze). Na rynku dostępnych jest kilka alternatywnych rozwiązań do asystenta oferowanego przez Woodpecker.co. Podmioty działające na przedmiotowym rynku można podzielić z uwagi na kompleksowość świadczonych usług oraz klientów docelowych.

Podmioty świadczące kompleksowe usługi dla dużych przedsiębiorstw, takie marki jak: Outreach, SalesLoft oraz Reply nie stanowią bezpośredniej konkurencji dla Emitenta.

W opinii Zarządu Spółki najbliższym konkurentem dla świadczonych przez Emitenta usług jest marka Quickmail, która podobnie do Woodpeckera kieruje swoje usługi do sektora Małych i Średnich Przedsiębiorstw.

Niemniej jednak wszystkie wskazane powyżej podmioty w przeciwieństwie do Woodpeckera (który specjalizuje się w zwiększaniu skuteczności dostaw maili do docelowych odbiorców, monitorowaniu odpowiedzi i adresowaniu odpowiedniej ilości przypomnień, które przekładają się na wzmocnienie relacji biznesowych i zwiększając efektywność pozyskiwania nowych klientów) świadczą usługi szerszej rozumianego marketingu. Pakiety oferowane przez konkurencję cechuje mniejsza elastyczność w dostosowaniu do potrzeb klienta, w efekcie czego klienci zmuszeni są zapłacić wyższą cenę za pakiet usług, z części których nie będą korzystali w przyszłości.

Istnieje ryzyko, że podmioty działające na rynku produktów SaaS zdecydują się rozszerzyć dotychczas oferowane usługi do zakresu usług oferowanych przez Woodpecker.co. Wystąpienie takiego zdarzenia może spowodować transfer klientów do podmiotów konkurencyjnych.

Ponadto istnieje ryzyko, że na rynku produktów SaaS działalność zaczną prowadzić nowe podmioty, które przejmą część odbiorców aplikacji Woodpecker. W opinii Zarządu Spółki proces tworzenia aplikacji podobnej do Woodpecker jest czasochłonny, przez co ryzyko, że nowy podmiot zyska wystarczająco duże zaufanie rynku, by przejąć istotną, z punktu widzenia prowadzonej działalności, liczbę klientów jest niskie.

Ryzyko związane z wystąpieniem awarii lub ataku hakerskiego

Spółka świadczy swoje usługi w ramach odpłatnego udostępniania swojego oprogramowania. Wykorzystuje także infrastrukturę należącą do innych podmiotów. Rodzi to ryzyko wystąpienia awarii nie tylko po stronie Spółki, ale również innych podmiotów, których produkty są zintegrowane z aplikacją Woodpecker. Awarie mogą doprowadzić do spadku zainteresowania produktem oferowanym przez Spółkę, co może mieć negatywny wpływ na osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

Dodatkowo działalność prowadzona przez Emitenta może być narażona na ataki hakerskie, w wyniku których nieuprawniony podmiot może wykraść dane osobowe klientów. Może to utrudnić lub uniemożliwić prawidłowe świadczenie usługi przez Spółkę oraz spadek zaufania konsumentów do świadczonej przez Emitenta usługi. Zarząd Woodpecker.co informuje, iż dokłada wszelkich starań by ochronić dane importowane do aplikacji.

Ryzyko związane z utratą ważności audytu Google warunkującego dostęp do usług Google jako dostawcy poczty elektronicznej

Spółka posiada akredytację Google umożliwiającą natywny dostęp do infrastruktury Google jako dostawcy usług poczty elektronicznej (dostęp ten jest zapewniony poprzez API udostępnione przez firmę Google w zakresie danej usługi). Audyt przeprowadzany corocznie przez firmę audytorską, wyznaczoną przez Google, stanowi o odpowiednim poziomie bezpieczeństwa aplikacji, które jest warunkiem koniecznym dla utrzymania dostępu do usługi dostarczanej przez firmę Google. Jednocześnie, Google stanowi najczęściej wybieranego dostawcę poczty wśród klientów firmy Woodpecker co wskazuje na istotność utrzymania pozytywnego wyniku corocznego audytu. Istnieje ryzyko, iż Spółka nie przejdzie audytu z pozytywnym wynikiem, przez co utraci dostęp do infrastruktury Google. Taka sytuacja miałaby istotny, negatywny wpływ na generowane przychody. Ponadto poziom zaufania klientów aplikacji Woodpecker mógłby istotnie zmaleć. Zarząd Spółki oświadcza, iż zespół Emitenta dokłada wszelkich starań by zachować wysoki standard bezpieczeństwa aplikacji i importowanych do niej danych.

Inwestorzy, którzy zamierzają podjąć decyzje inwestycyjne związane z papierami wartościowymi Spółki, powinni przeanalizować czynniki ryzyka, które zostały szczegółowo opisane w Memorandum Informacyjnym. Ziszczenie się dowolnego z nich, może mieć negatywny wpływ na działalność prowadzoną przez Spółkę i jej wyniki finansowe. Poniżej zamieszczono wybrane czynniki ryzyka.

Ryzyko związane z pozyskiwaniem klientów

Spółka stosuje zróżnicowane metody pozyskiwania klientów. Najbardziej skuteczną jest inbound (tzw. marketing przychodzący), czyli tworzenie treści na stronie internetowej, blogu, platformie YouTube, w mediach społecznościowych oraz w postaci e-mail marketingu kierowanego do subskrybentów bloga, gdzie promowany jest zapis na 14-dniowy bezpłatny okres próbny aplikacji. Jest to główny punkt skupienia działalności marketingowej Woodpeckera. Spółka realizuje również kampanie płatne w sieci Google AdWords, a także rozwija program partnerski oraz wykorzystuje outbound (tzw. marketing wychodzący). Skuteczność pozyskania klientów jest uzależniona od wielu czynników, np. ponoszonych nakładów na działania marketingowe, skuteczności działań marketingowych, oferty konkurentów, otoczenia prawnego, poziomu wykształcenia klienta. Zarząd Emitenta na bieżąco kontroluje otoczenie bliskie i dalsze Spółki w celu odpowiedniego dopasowania prowadzonych działań do bieżącej sytuacji i zapotrzebowania. Istnieje ryzyko, iż działania prowadzone w celu pozyskania klienta nie zostaną dopasowane do sytuacji rynkowej. Opisane wyżej okoliczności mogą mieć negatywny wpływ na działalność operacyjną Spółki, jej sytuację majątkową, wyniki finansowe czy strategię rozwoju.

Ryzyko związane ze sposobem płatności za usługę

Spółka oferuje swoim klientom możliwość wybrania jednej z metod płatności, w tym płatności za pośrednictwem: karty kredytowej lub debetowej oraz PayPal. Usługa podlega opłatom w ramach subskrypcji, w dwóch dostępnych okresach rozliczeniowych: miesięcznym lub rocznym, które ponawiane są w sposób automatyczny. Spółka korzysta z usług zewnętrznych dostawców systemów płatności. Istnieje ryzyko wystąpienia awarii, błędu lub ataku hakerskiego, w wyniku, którego karty klientów mogą zostać obciążone w sposób niezgodny z warunkami umowy lub mogą nie zostać obciążone. Spowoduje to konieczność dochodzenia należności na rzecz Spółki lub konieczność zwrotu niesłusznie pobranych środków. Wystąpienie powyższych czynników ryzyka może negatywnie wpłynąć na wizerunek Spółki Woodpecker, jej działalność, sytuację finansową, pozycję rynkową czy strategię rozwoju.

Ryzyko niepowodzenia strategii rozwoju Emitenta i niezrealizowanych zakładanych prognoz finansowych

Spółka zamierza rozwijać się poprzez dodanie zaawansowanych integracji z komunikatorami i platformami społecznościowymi oraz dodanie owych funkcji do obecnej aplikacji. Ponadto Woodpecker planuje ekspansję na rynki określane jako lead generation (pozyskiwanie leadów sprzedażowych, czyli generowanie zainteresowania lub zapytań o oferty produktów i usług w biznesie) i sales (rynek sprzedaży). Jednym z głównych celów Spółki jest rozwijanie części produktu dedykowanego agencjom lead generation, wzmoczoną promocją produktu do precyzyjnie wybranej grupy odbiorców, a w efekcie przejęcie pozycji jednej z wiodących firm oferujących oprogramowania dla tego rosnącego rynku. Zarząd wskazuje, że celem Spółki jest osiągnięcie powtarzalnego, miesięcznego przychodu ze sprzedaży abonamentu (MRR) na poziomie 500 tys. USD w 2022 roku. Istnieje ryzyko niezrealizowania powyższych założeń dotyczących dodania zaawansowanych integracji z komunikatorami i platformami społecznościowymi, rozszerzenia obecnej aplikacji o nowe funkcje, ekspansji na rynki lead generation czy osiągnięcia zakładanej liczby aktywnych subskrybentów w 2022 r. oraz w 2025 r. Zmaterializowanie się wskazanych czynników ryzyka może mieć negatywny wpływ na rozwój Spółki i jej sytuację finansową. Emitent, na potrzeby niniejszego dokumentu, przedstawił prognozy dla kolejnych lat prowadzenia działalności, które zostały szerzej opisane w dziale V niniejszego dokumentu. Przedstawione prognozy uwzględniają dynamiczny wzrost zysku netto na poziomie 89% dla 2021 roku w stosunku do roku 2020, 108% dla roku 2022 w stosunku do wartości prognozowanej na rok 2021 i o 76% dla roku 2023 w stosunku do wartości prognozowanej dla roku 2022. Zarząd Emitenta zaznacza, iż prezentowane dane są wartościami prognozowanymi i wyniki osiągnięte przez Spółkę w przyszłych okresach mogą być od nich różne. Istnieje ryzyko, iż Spółka nie zrealizuje zamierzonych celów finansowych przez co prognozowane tempo wzrostu skali działalności nie zostanie zrealizowane.

Ryzyko walutowe

Emitent wszystkie swoje przychody generuje w walucie obcej, tj. dolarach amerykańskich. W 2020 roku Emitent osiągnął wpływy (w przeliczeniu na polskie złote) na poziomie 10.032.435 PLN. Jednocześnie zdecydowana większość kosztów rozliczana jest polskich złotych. W 2020 r. koszty w polskich złotych stanowiły ok. 91,7% całkowitych kosztów. Pozostałe 8,3% kosztów zostało poniesione w walutach EUR, USD oraz GBP.

Zważywszy na fakt, że Spółka dokonuje rozliczeń w walucie obcej, istnieje ryzyko wystąpienia niekorzystnych zmian kursu walutowego. Wahania kursu mogą mieć szczególnie negatywny wpływ na osiągnięte przychody generowane ze sprzedaży usług, za pośrednictwem Woodpecker.co. Spółka w ograniczonym zakresie korzysta z mechanizmu zabezpieczenia kursów walutowych kontraktami terminowymi typu forward oferowanymi przez bank w ramach limitu skarbowego przyznanego Spółce. Wysokość limitu skarbowego wynosi 300.000,00 PLN. Z uwagi na przewagę wartości generowanych przychodów w walucie obcej nad kosztami, Woodpecker będzie osiągał wyższe przychody (w przeliczeniu na PLN) wraz ze wzrostem kursu USD i będzie tracił w przypadku osłabienia waluty zagranicznej. Nie można wykluczyć ryzyka, iż w przyszłości kurs dolara ulegnie osłabieniu, co będzie zjawiskiem niekorzystnym dla Spółki, a wartość osiągniętych przychodów ze świadczonych usług ulegnie zmniejszeniu. Sytuacja taka będzie miała negatywny wpływ na wynik finansowy przedsiębiorstwa. Z uwagi na fakt, iż Spółka część kosztów ponosi w EUR i GBP, wzrost wartości kursu dla tych walut będzie miał negatywny wpływ na wyniki osiągnięte przez Spółkę.

Inwestorzy, którzy zamierzają podjąć decyzje inwestycyjne związane z papierami wartościowymi Spółki, powinni przeanalizować czynniki ryzyka, które zostały szczegółowo opisane w Memorandum Informacyjnym. Ziszczenie się dowolnego z nich, może mieć negatywny wpływ na działalność prowadzoną przez Spółkę i jej wyniki finansowe. Poniżej zamieszczono wybrane czynniki ryzyka.

Ryzyko związane z odmową wprowadzenia akcji do obrotu w alternatywnym systemie lub opóźnieniem w tym zakresie

Po przeprowadzeniu Oferty Publicznej, Spółka zamierza ubiegać się o wprowadzenie wszystkich akcji do obrotu na rynku NewConnect. Wprowadzenie akcji do obrotu w alternatywnym systemie obrotu organizowanym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. odbywa się na wniosek ich emitenta. Zgodnie z § 5 ust. 1 Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu, organizator ASO może podjąć uchwałę o odmowie wprowadzenia do obrotu instrumentów finansowych objętych wnioskiem. Zmaterializowanie się wskazanego ryzyka może spowodować opóźnienie lub całkowite przerwanie procesu wprowadzenia akcji do alternatywnego systemu obrotu.

Zwraca się uwagę Inwestorów na przewidziany w Regulaminie Alternatywnego Systemu Obrotu wymóg odpowiedniego rozproszenia struktury akcjonariatu Emitenta i wysokości wymaganych kapitałów własnych. Zgodnie z tymi zasadami w przypadku, gdy emitent ubiega się po raz pierwszy o wprowadzenie akcji do obrotu w alternatywnym systemie, wprowadzenie jest możliwe przy spełnieniu między innymi następujących wymogów:

- a) co najmniej 15% akcji objętych wnioskiem o wprowadzenie znajduje się w posiadaniu co najmniej 10 akcjonariuszy, z których każdy posiada nie więcej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu i nie jest podmiotem powiązany z emitentem;
- b) kapitał własny emitenta wynosi co najmniej 500.000 PLN.

Na dzień sporządzenia dokumentu Spółka nie spełnia warunku dotyczącego rozproszenia akcjonariatu w odniesieniu do wszystkich akcji Spółki. Docelowo wnioskiem o wprowadzenie akcji do obrotu na ASO mają zostać objęte wszystkie akcje Spółki. W drodze Oferty Publicznej oferowanych jest od 733.333 akcje serii A do 916.667 akcji serii A Woodpecker.co S.A. Na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu rozproszenie akcji stanowi 1,85%. W przypadku objęcia wszystkich akcji w Ofercie Publicznej rozproszenie akcji wyniesie odpowiednio między 16,52% a 20,18%, wobec wymaganych 15% wszystkich akcji Spółki.

Na datę sporządzenia sprawozdań finansowych załączonych do Memorandum - 31 grudnia 2020 r. - kapitały własne Spółki wyniosły 1.618.384 PLN, a więc warunek Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu jest na ten dzień spełniony.

Wyrażając sprzeciw wobec wprowadzeniu do obrotu w alternatywnym systemie instrumentów finansowych objętych wnioskiem Emitenta, organizator ASO zobowiązany jest uzasadnić swoją decyzję i niezwłocznie przekazać Emitentowi kopię stosownej uchwały wraz z uzasadnieniem. Emitent, w terminie dziesięciu dni roboczych, od daty przekazania kopii uchwały, może złożyć na piśmie wniosek o ponowne rozpatrzenie sprawy. Wniosek ten powinien być niezwłocznie, nie później jednak niż w terminie 30 dni roboczych od dnia jego złożenia, rozpatrzony przez organizatora ASO po uprzednim zasięgnięciu opinii Rady Giełdy. W przypadku, gdy konieczne jest uzyskanie dodatkowych informacji, oświadczeń lub dokumentów, bieg terminu do rozpatrzenia tego wniosku rozpoczyna się od dnia przekazania wymaganych informacji. Jeżeli organizator Alternatywnego Systemu uzna, że wniosek o ponowne rozpoznanie sprawy zasługuje w całości na uwzględnienie, może uchylić lub zmienić zaskarżoną uchwałę, bez zasięgnięcia opinii Rady Giełdy. W związku z powyższym Emitent nie może precyzyjnie określić i zagwarantować terminów wprowadzenia akcji do obrotu w alternatywnym systemie obrotu.

Ryzyko związane z dokonywaniem inwestycji w Akcje

W przypadku nabywania Akcji należy zdawać sobie sprawę, że ryzyko bezpośredniego inwestowania w akcje na rynku kapitałowym jest nieporównywalnie większe od ryzyka związanego z inwestycjami w papiery skarbowe, czy też jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych, ze względu na trudną do przewidzenia zmienność kursów akcji zarówno w krótkim, jak i długim terminie. Rozważając inwestycję w Akcje należy brać również pod uwagę względnie wczesne stadium rozwoju Spółki i jej oferty produktowej. Spółka oferuje tylko jeden produkt w różnych konfiguracjach i wariantach cenowych oraz planuje zwiększać jego funkcjonalność.

Inwestorzy, którzy zamierzają podjąć decyzje inwestycyjne związane z papierami wartościowymi Spółki, powinni przeanalizować czynniki ryzyka, które zostały szczegółowo opisane w Memorandum Informacyjnym. Ziszczenie się dowolnego z nich, może mieć negatywny wpływ na działalność prowadzoną przez Spółkę i jej wyniki finansowe. Poniżej zamieszczono wybrane czynniki ryzyka.

Ryzyko związane z notowaniami akcji Spółki na NewConnect – kształtowanie się przyszłego kursu akcji i płynności obrotu

Kurs akcji i płynność akcji spółek notowanych na NewConnect zależy od ilości oraz wielkości zleceń kupna i sprzedaży składanych przez inwestorów. Nie ma żadnej pewności co do przyszłego kształtowania się ceny akcji Spółki po ich wprowadzeniu do obrotu ani też płynności akcji Spółki. Nie można, wobec tego zapewnić, że Inwestor nabywający akcje będzie mógł je zbyć w dowolnym terminie po satysfakcjonującej cenie. Należy też zwrócić uwagę, że przedmiotem ubiegania się o wprowadzenie do obrotu na NewConnect mają być wszystkie akcje Spółki (pod warunkiem spełnienia warunku dotyczącego rozproszenia akcji), a cena emisyjna akcji serii A była równa wartości nominalnej i wyniosła 0,10 PLN, a więc znacząco odbiegała od Ceny Sprzedaży. Ryzyko podaży tańszych akcji i ukształtowania się kursu notowań poniżej Ceny Sprzedaży ograniczone jest podpisaniem pomiędzy pracownikami spółki objętymi programem motywacyjnym, oraz osobą fizyczną a spółką umów o zakaz zbywania („lock-up”) akcji serii A w liczbie 100.000 co stanowi 2,00% ogólnej liczby akcji, należących do 12 osób przez okres 12 miesięcy (dla 50.000 akcji) i 24 miesięcy (dla 50.000 akcji) od dnia wprowadzenia akcji do obrotu na NewConnect. Ponadto, pozostałe akcje spółki, które nie będą przedmiotem Oferty Publicznej, zostały objęte umowami o zakazie zbywania na okres 18 miesięcy (akcje należące do Mateusza Tarczyńskiego, Macieja Cieśli oraz Kingi Tarczyńskiej), na okres 12 miesięcy (akcje należące do Tar Heel Capital Pathfinder MT Limited, z wyłączeniem dowolnej liczby akcji nie większej niż 300.000 akcji serii A; akcje należące do Radosława Czyrko, z wyłączeniem dowolnej liczby akcji nie większej niż 24.000 akcji serii A oraz akcje należące do Artura Listwana z zastrzeżeniem możliwości sprzedaży wskazanych akcji w okresie od Oferty Publicznej do debiutu Spółki na rynku NewConnect). Zakaz sprzedaży dotyczy zbywania akcji w transakcjach na rynku NewConnect. Zbycie akcji w transakcjach poza rynkiem NewConnect jest możliwe, o ile dany akcjonariusz sprzedający akcje zapewni przystąpienie nabywcy do umowy „lock-up”. Na gruncie umowy „lock-up” przez zbycie akcji rozumie się także obciążenie, zastawienie lub przenoszenie w inny sposób własności akcji. Zakaz sprzedaży akcji nie dotyczy akcji nabytych w transakcjach na rynku NewConnect.

Ryzyko niedojścia Oferty Publicznej do skutku

Oferta Publiczna nie dojdzie do skutku, jeżeli do dnia jej zakończenia nie zostanie przez Inwestorów nabytych co najmniej 50% oferowanej liczby akcji w zależności od ustalonej Ceny Sprzedaży. W przypadku niedojścia Oferty Publicznej do skutku kwoty wpłacone na Akcje serii A zostaną zwrócone Inwestorom bez jakichkolwiek odszkodowań lub odsetek.

Kontakt

Dane Woodpecker.co (Spółka)

Woodpecker.co S.A.
29D Krakowska STR
50-424 Wrocław

www.woodpecker.co
office@woodpecker.co
tel 500 730 530

KRS: 0000896179
NIP: 8992769178
REGON: 361814645

Dane DM INC

Dom Maklerski INC S.A.
(firma inwestycyjna
świadcząca usługę
oferowania)

ul. Krasińskiego 16,
60-830 Poznań

www.dminc.pl
biuro@dminc.pl
Tel.: 61 297 79 27

