

## Woodpecker.co coraz bliżej giełdowego debiutu

Woodpecker.co S.A., spółka technologiczna oferująca aplikację pełniącą rolę inteligentnego asystenta sprzedaży B2B, jest na ostatniej prostej przed debiutem na NewConnect. Akcje Spółki zostały zarejestrowane w KDPW, co umożliwiło złożenie wniosku o wprowadzenie akcji do obrotu w ASO NewConnect. Spółka liczy na debiut na NewConnect na przełomie sierpnia i września br. W czerwcu br. Woodpecker.co S.A. z sukcesem przeprowadził publiczną ofertę sprzedaży akcji o wartości 11 mln zł.

*- Przygotowania do wejścia na NewConnect przebiegają zgodnie z planem. Rejestracja akcji w KDPW oraz złożenie Dokumentu Informacyjnego na GPW zwińczęją prace nad procesem IPO. Serdecznie dziękuję za zaangażowanie w tym procesie zarówno całemu teamowi Woodpecker.co, jak i naszym doradcom. Liczymy, że akcje spółki zadebiutują na tzw. małej giełdzie za około miesiąc. – komentuje Mateusz Tarczyński, prezes zarządu Woodpecker.co.*

Woodpecker.co S.A. oferuje oprogramowanie w modelu SaaS ułatwiające pozyskiwanie nowych klientów i utrzymywanie relacji poprzez automatyzację czasochłonnych procesów związanych z komunikacją biznesową. Narzędzie znajduje zastosowanie m.in. w procesie aktywnej sprzedaży i pozyskiwania partnerów biznesowych, ułatwia utrzymywanie relacji i rekrutację pracowników. Z aplikacji Woodpecker.co korzysta ponad 3 tys. klientów z 70 krajów, w tym prawie połowa to firmy z USA. Rozwiązanie wyróżnia się na rynku łatwością implementacji, wysokim poziomem bezpieczeństwa oraz najwyższym wskaźnikiem dostarczalności wiadomości. Możliwość integracji z kilkudziesięcioma popularnymi narzędziami (np. Gmail, Zapier, Pipedrive) pozwala na jeszcze większą automatyzację procesów.

*- Jesteśmy innowacyjną spółką o globalnym zasięgu. Już dawno wypracowaliśmy odpowiednią trakcję i dopasowanie do rynku. Bardzo dynamicznie rośniemy i skalujemy nasz biznes. W 2017 r. osiągnęliśmy próg rentowności, a w 2020 r. wypracowaliśmy 10 mln zł przychodu i 0,9 mln zł zysku netto. Mamy duże ambicje i NewConnect traktujemy jako pierwszy krok na rynku kapitałowym, docelowo na przełomie 2022 i 2023 r. chcielibyśmy przenieść się na Główny Rynek GPW. – dodaje Mateusz Tarczyński.*

Woodpecker.co S.A. planuje dalszą penetrację rynku poprzez zwiększenie udziału rynkowego oraz rozszerzanie bazy klientów. Spółka zamierza także rozbudowywać swoje narzędzie o możliwość automatyzacji komunikacji prowadzonej za pośrednictwem kolejnych kanałów, tj. telefonicznie i poprzez social media. Planuje w ten sposób dotrzeć do nowych klientów z różnych branż.

Skrócony rachunek Zysków i Strat oraz prognozy finansowe Woodpecker.co S.A. (w tys. PLN)

	2017	2018	2019	2020	<b>2021F</b>	2022F	2023F
Sprzedaż	2 636	5 353	7 832	10 032	<b>13 556</b>	19 583	26 798
Koszty operacyjne	2 543	5 143	7 394	8 876	<b>10 490</b>	13 184	15 573
EBITDA	93	247	502	1 159	<b>3 361</b>	7 351	13 332
Zysk netto	65	173	345	852	<b>2 464</b>	5 135	9 019

Prezentowane powyżej dane za okres 2021 r. – 2023 r. są wartościami prognozowanymi, które zostały uwzględnione w Memorandum Informacyjnym dotyczącym oferty publicznej. Wyniki osiągnięte przez Woodpecker.co S.A. w przyszłych okresach mogą być od nich różne, szczególnie w przypadku zmiany przyjętych założeń.

\*\*\*

#### **O Woodpecker.co:**

Woodpecker.co S.A. to spółka technologiczna dostarczająca oprogramowanie w modelu SaaS, które pomaga zwiększyć efektywność rozwoju biznesu poprzez inteligentną automatyzację procesów komunikacji biznesowej. Oprogramowanie wykorzystuje zaawansowane algorytmy, które pomagają zarządzać komunikacją i automatycznie wysyłają spersonalizowane komunikaty, wykrywają odpowiedzi i przypominają o kontakcie.

Narzędzie Woodpecker.co znajduje swoje zastosowanie m.in. podczas aktywnej sprzedaży, pozyskiwania partnerów biznesowych, przypominaniu o sobie klientom, czy też rekrutacji pracowników. Rozwiązanie wyróżnia się łatwością implementacji, wysokim bezpieczeństwem oraz najwyższymi wskaźnikami dostarczalności. Woodpecker.co pracuje z ponad 3 tys. klientów z 70 krajów, z których prawie połowa to firmy z USA.

Kontakt dla mediów:

**Paweł Strzyżewski**

InnerValue Investor Relations

[p.strzyzewski@innervalue.pl](mailto:p.strzyzewski@innervalue.pl)

+48 506 229 863

**Mateusz Paradowski**

InnerValue Investor Relations

[m.paradowski@innervalue.pl](mailto:m.paradowski@innervalue.pl)

+48 516 089 279