

GPW zdecydowała o wprowadzeniu akcji Woodpecker.co na NewConnect

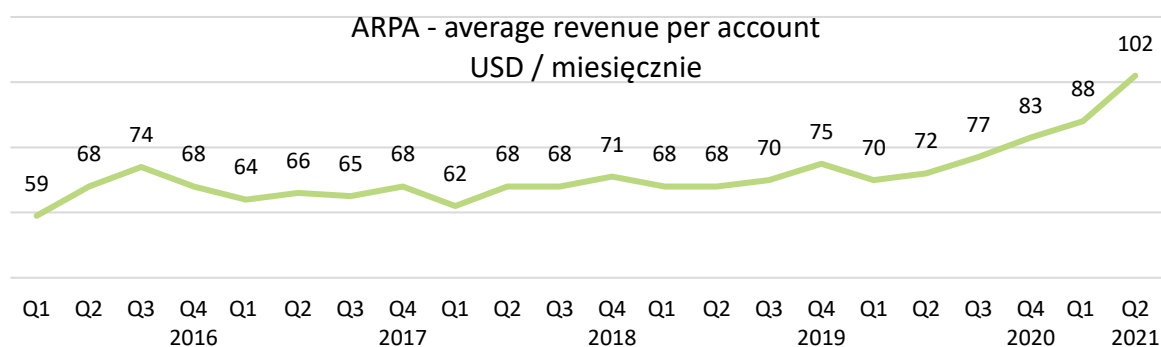
Woodpecker.co S.A., spółka technologiczna oferująca aplikację pełniącą rolę inteligentnego asystenta sprzedaży B2B, zbliża się do debiutu na NewConnect. Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych podjął uchwałę w sprawie wprowadzenia akcji serii A Woodpecker.co S.A. do alternatywnego systemu obrotu na rynku NewConnect. W czerwcu br. Woodpecker.co S.A. z sukcesem przeprowadził publiczną ofertę sprzedaży akcji o łącznej wartości 11 mln zł. W procesie wprowadzenia akcji do obrotu, w roli Autoryzowanego Doradcy, Spółkę wspiera INC S.A.

- Jesteśmy już na ostatniej prostej w drodze do giełdowego debiutu. To dla nas ważny krok, odzwierciedlający dynamiczny rozwój spółki i rozbudowę skali działalności. Konsekwentnie realizujemy strategię, której efekty widać w coraz lepszych wynikach finansowych. Czekamy na wyznaczenie pierwszego dnia notowań akcji na NewConnect. Serdecznie dziękuję za zaangażowanie w tym procesie zarówno całemu zespołowi Woodpecker.co, jak i naszemu doradcom. – 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. Narzędzie znajduje zastosowanie m.in. w procesie aktywnej sprzedaży, pozyskiwania partnerów biznesowych i rekrutacji pracowników.

W I półroczu 2021 r. Woodpecker.co wypracował ponad 6,5 mln zł przychodów, co stanowi 33,8 proc. wzrost w porównaniu do wyniku za I półrocze 2020 roku. Jeszcze szybciej rosły zyski spółki – wynik EBITDA wyniósł blisko 1,5 mln zł, a zysk netto - ponad 1,0 mln zł i był ponad 3-krotnie wyższy niż w porównywalnym okresie roku poprzedniego.

- Szybki wzrost zyskowności to jedna z korzyści działania w modelu SaaS, który pozwala generować nową sprzedaż przy niższych kosztach. Dzięki temu z każdej nowej sprzedaży realizujemy coraz lepsze wyniki. Nasz zysk po pierwszym półroczu już jest większy niż w całym ubiegłym roku. Co ważne, coraz więcej przychodów osiągamy ze sprzedaży zaawansowanych pakietów abonamentowych. Przekłada się to na dynamiczny wzrost ARPA¹, który w II kwartale po raz pierwszy przekroczył 100 USD, a rok wcześniej był na poziomie 72 USD. – dodaje Mateusz Tarczyński.



Z aplikacji Woodpecker.co korzystają klienci z ponad 70 krajów, w tym prawie połowa to firmy z USA według danych na dzień 30 czerwca 2021 r. Rozwiązanie wyróżnia się łatwą implementacją, wysokim poziomem bezpieczeństwa i wskaźnikiem dostarczalności wiadomości. Możliwość integracji z kilkudziesięcioma popularnymi narzędziami tj.: Gmail, Zapier czy Pipedrive, pozwala odbiorcom aplikacji sprawniej przeprowadzić proces automatyzacji.

Skrócony rachunek Zysków i Strat oraz prognozy finansowe Woodpecker.co S.A. (w tys. PLN) ²⁾

	2017	2018	2019	2020	H1 2021	2021F	2022F	2023F
Sprzedaż	2 636	5 353	7 832	10 032	6 518	13 556	19 583	26 798
Koszty operacyjne	2 543	5 143	7 394	8 876	5 169	10 490	13 184	15 573
EBITDA	93	247	502	1 159	1 470	3 361	7 351	13 332
Zysk netto	65	173	345	852	1 045	2 464	5 135	9 019

Woodpecker.co S.A. planuje dalszą penetrację oraz zwiększanie swojego udziału w rynku poprzez realizację wdrożonej strategii rozwoju. 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.

- 1) ARPA - average revenue per account – średni przychód w przeliczeniu na konto klienta
- 2) Prognozowane dane za okres 2021– 2023 oraz założenia do nich zostały przedstawione w Dokumencie Informacyjnym sporządzonym na potrzeby wprowadzenia akcji serii A do obrotu na rynku NewConnect prowadzonym jako alternatywny system obrotu przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.. Wyniki osiągnięte przez Woodpecker.co S.A. w przyszłych okresach mogą być od nich różne od oczekiwanych, 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 wysokimi wskaźnikami dostarczalności. Woodpecker.co dostarcza rozwiązanie do ponad 70 krajów. Według danych na koniec I półrocza 2021 roku, blisko połowa klientów to firmy z USA.

Kontakt dla mediów:

Paweł Strzyżewski

InnerValue Investor Relations

p.strzyzewski@innervalue.pl

+48 506 229 863

Mateusz Paradowski

InnerValue Investor Relations

m.paradowski@innervalue.pl

+48 516 089 279



InnerValue
investor relations