

Woodpecker.co S.A.

Raport okresowy za I kwartał 2025

Wrocław, 22.05.2025 r.

Spis treści

1. Wybrane dane finansowe	3
2. Podsumowanie operacyjne	4
3. Informacje korporacyjne	10
4. Pozostałe informacje	11

1.

Wybrane dane finansowe

3 501

liczba klientów

4.86 mln

przychody ze sprzedaży w PLN

-18.3%

przychody r/r

-0.31 mln

zysk NETTO w PLN

4.84 mln

MRR w PLN

14%

marża EBITDA

	tys. PLN		tys. EUR	
	31.03.2025	31.12.2024	31.03.2025	31.12.2024
Kapitał własny	11 730	12 035	2 804	2 817
Kapitał zakładowy	500	500	120	117
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	4 967	5 369	1 187	1 256
Zobowiązania długoterminowe	747	822	179	192
Zobowiązania krótkoterminowe	4 220	4 547	1 009	1 064
Aktywa razem	16 697	17 404	3 991	4 073
Aktywa trwałe	15 410	15 474	3 683	3 621
Aktywa obrotowe	1 287	1 930	308	452
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	742	1 306	177	306
	Od 01.01.2025 Do 31.03.2025	Od 01.01.2024 Do 31.03.2024	Od 01.01.2025 Do 31.03.2025	Od 01.01.2024 Do 31.03.2024
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	4 857	5 948	1 161	1 377
Zysk (strata) ze sprzedaży	(537)	221	(128)	51
Amortyzacja	(949)	(803)	(227)	(186)
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	(279)	228	(67)	53
Zysk (strata) brutto	(337)	192	(81)	44
Zysk (strata) netto	(305)	171	(73)	40
EBITDA	670	1 031	160	239
marża EBITDA	14%	17%	14%	17%
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	571	1 191	136	276
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(846)	(1 520)	(202)	(352)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(289)	(280)	(69)	(65)
Przepływy pieniężne netto, razem	(564)	(609)	(135)	(141)
Liczba akcji (w szt.)	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą	-0,06	0,03	-0,01	0,01
Wartość księgowa na jedną akcję	2,35	2,41	0,56	0,56
Przeliczenia kursu	2025	2024		
Kurs EUR na dzień bilansowy	4,1839	4,2730		
Średni kurs EUR w okresie	4,1848	4,3211		

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.

2.

Podsumowanie operacyjne

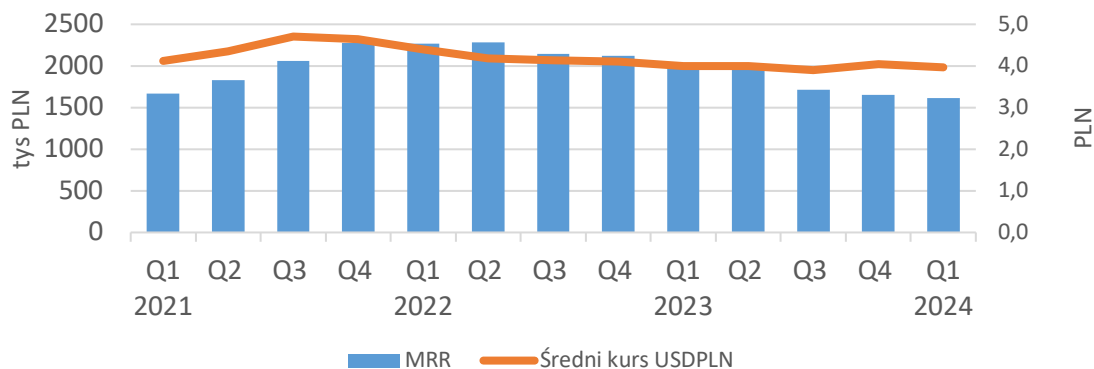
Opis istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta w I kwartale 2025

W pierwszym kwartale 2025 roku Spółka odnotowała zatrzymanie trendu spadkowego w liczbie klientów, co można uznać za pierwszy pozytywny sygnał będący efektem intensywnych działań prowadzonych w 2024 roku. Wdrożenie nowych funkcjonalności, liczne optymalizacje produktowe oraz usprawnienia operacyjne przyniosły zauważalne rezultaty. Obecnie Spółka skupia się na dalszym rozwoju produktu i konsekwentnie realizuje działania ukierunkowane na odbudowę tempa wzrostu oraz zwiększenie wartości dostarczanej użytkownikom.

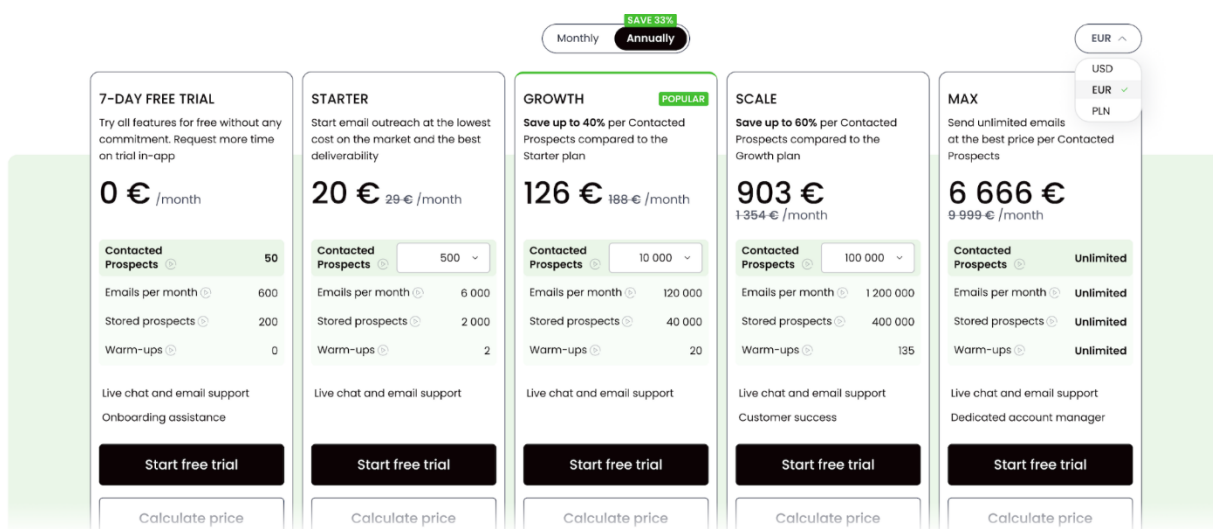
Przychody

W pierwszym kwartale 2025 roku przychody ze sprzedaży wyniosły 4 857 tys. zł i były niższe o 18,3% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego, co wynikało głównie ze spadku liczby płacących klientów. Zjawisko to było konsekwencją utrzymującego się globalnego osłabienia koniunktury. Warto jednak zwrócić uwagę na wyraźnie mniejszy spadek przychodów w porównaniu do czwartego kwartału 2024 roku – wyniósł on jedynie 3,4%, co w dużej mierze odzwierciedla osłabienie kursu dolara amerykańskiego, będącego podstawową walutą rozliczeniową Spółki.

Przychody MRR liczone w złotych wyniosły 4 843 tys. PLN, co było wynikiem niższym o 18,6% względem roku poprzedniego. Przychody Spółki w dalszym ciągu w dominującym stopniu rozliczane były w dolarze amerykańskim, którego niekorzystny kurs walutowy wpływał negatywnie na osiągnięte wyniki finansowe. Jednocześnie zauważalny wzrost liczby transakcji realizowanych w euro potwierdza zasadność decyzji o wdrożeniu mechanizmu rozliczeń w różnych walutach oraz wskazuje na rosnącą rolę rynków europejskich w strukturze sprzedaży. Spółka kontynuuje działania zmierzające do rozszerzenia dostępnych opcji płatności, tak aby skuteczniej odpowiadać na potrzeby klientów działających na rynkach międzynarodowych. Średni kurs USDPLN w pierwszym kwartale 2025 wyniósł 3,9737 i był niższy o 0,5% od średniego kursu USDPLN za pierwszy kwartał 2024.

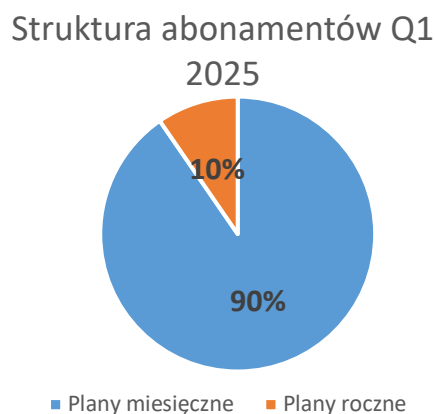
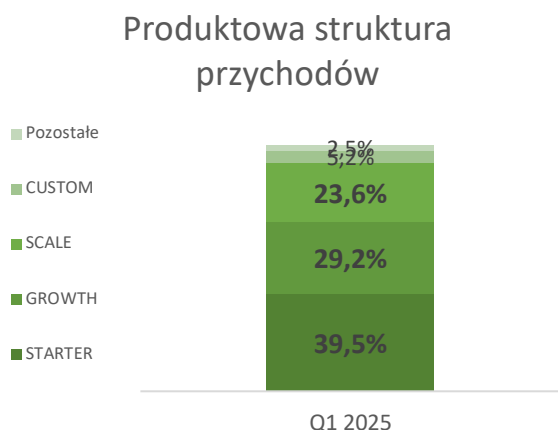


W grudniu 2024 roku, w odpowiedzi na potrzeby rynku, Spółka zdecydowała się powrócić do prezentacji cenników w podziale na plany oraz skonsolidować produkty w jedno kompleksowe rozwiązanie typu all-in-one. To pozwala na zakup podstawowej wersji produktu oraz stopniowe poznawanie oferty w miarę rozwoju działalności klientów. Nowa struktura cennika wyraźnie ukazuje moment, w którym cena jednostkowa ulega obniżeniu, co sprawia, że każdy kolejny prospekt jest tańszy dla klientów. W związku z tym od początku 2025 roku Spółka prezentuje udział wpływów z abonamentów w przychodach Emitenta w podziale na nowe kategorie planów: STARTER, GROWTH, SCALE oraz MAX – co zapewnia większą przejrzystość struktury przychodów i lepsze zrozumienie źródeł wzrostu.

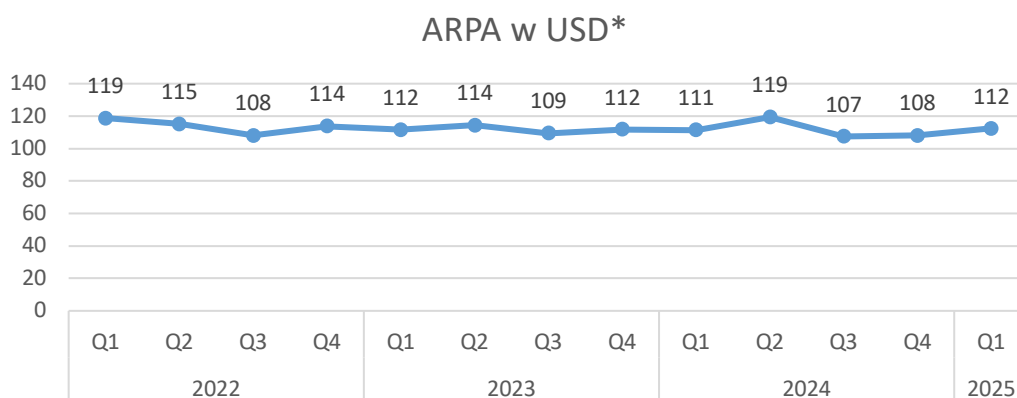


Udział przychodów pochodzących z planu STARTER wyniósł 39,52%, z planu GROWTH 29,21%, z planu SCALE 23,62%, natomiast z planów typu CUSTOM 5,18%. Do kategorii planu CUSTOM zaliczane są zarówno indywidualnie przygotowywane oferty, jak i plany MAX, które stanowią rozwiązanie dedykowane klientom o najwyższych wymaganiach w zakresie skali i elastyczności korzystania z usługi. Pozostałe 2,47% przychodów stanowiły wpływy od klientów tymczasowo wstrzymujących korzystanie z usługi.

Na dzień 31 marca 2025 roku plany roczne stanowiły 9,59% wszystkich subskrypcji. To zdecydowana poprawa w porównaniu z udziałem na poziomie 8,72% w porównaniu z analogicznym okresem rok wcześniej.

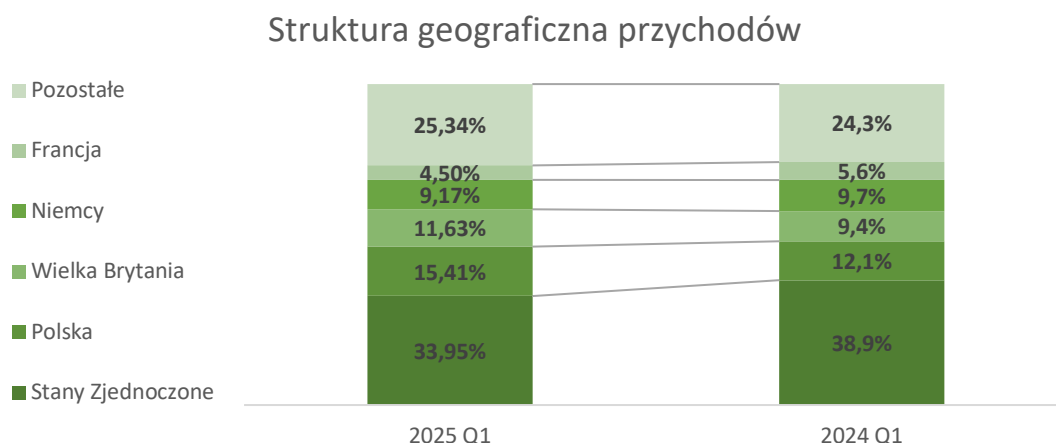


W pierwszym kwartale 2025 roku Spółka odnotowała wzrost wskaźnika ARPA (ang. Average Revenue per Account) w porównaniu do dwóch poprzednich kwartałów. Wzrost ten był rezultatem zwiększonego popytu ze strony klientów agencyjnych, którzy chętniej korzystali z wyższych planów taryfowych oraz dodatkowych funkcjonalności. Średni przychód na jedno aktywne konto wyniósł w tym okresie 112 USD.



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

Struktura geograficzna wg. rynków sprzedaży pozostaje na podobnym poziomie w stosunku do poprzedniego kwartału. W pierwszym kwartale 2025 roku Spółka posiadała aktywnych klientów z 96 krajów w porównaniu do 92 w analogicznym okresie 2024 roku.



Koszty

Koszty działalności operacyjnej w pierwszym kwartale 2025 były niższe o 333 tys. zł od kosztów w analogicznym okresie 2024 (spadek o 5,8%). Najistotniejsza pozycja kosztowa – koszty usług obcych – była niższa o 18,4% w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego. Wzrost kosztów dotyczył jedynie amortyzacji i wynika on z przyjęcia do użytkowania prac rozwojowych o wartości 3,5 mln zł w okresie od marca 2024 do lutego 2025.

	Q1 2025	Q1 2024	zmiana r/r	zmiana % r/r
Koszty operacyjne	5 394	5 727	-333	-5,81%
<i>Amortyzacja</i>	<i>949</i>	<i>803</i>	<i>146</i>	<i>18,18%</i>
<i>Zużycie materiałów i energii</i>	<i>48</i>	<i>43</i>	<i>5</i>	<i>11,63%</i>
<i>Usługi obce</i>	<i>3 880</i>	<i>4 755</i>	<i>-875</i>	<i>-18,40%</i>
<i>Podatki i opłaty</i>	<i>19</i>	<i>47</i>	<i>-28</i>	<i>-59,57%</i>
<i>Koszty świadczeń pracowniczych</i>	<i>1 330</i>	<i>1 629</i>	<i>-299</i>	<i>-18,35%</i>
<i>Pozostałe koszty</i>	<i>13</i>	<i>14</i>	<i>-1</i>	<i>-7,14%</i>
<i>Koszt wytworzenia na własne potrzeby</i>	<i>-845</i>	<i>-1 564</i>	<i>719</i>	<i>-45,97%</i>

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

Usługi obce* - wyszczególnienie	Q1 2025	Udział %	Q1 2024	Udział %
Usługi zewnętrzne i podwykonawstwo	2 299,30	59,26%	3 462,00	72,80%
<i>w tym koszt wytworzenia na własne potrzeby</i>	<i>718,90</i>	<i>18,53%</i>	<i>1 401,70</i>	<i>29,48%</i>
Technologia i infrastruktura	716,90	18,48%	575,60	12,10%
Koszty reklamy i promocji	776,20	20,00%	573,00	12,05%
Usługi doradztwa, prawne, najmu i inne profesjonalne	73,40	1,89%	120,50	2,53%
Pozostałe	14,30	0,37%	24,30	0,51%
SUMA	3 880,10	100%	4 755,40	100%

Koszty usług zewnętrznych i podwykonawstwa były niższe niż w pierwszym kwartale 2024, co jest efektem przeprowadzonej optymalizacji zatrudnienia oraz wdrażania nowych inicjatyw i usprawnień w pozostałych obszarach działalności. Wzrost kosztów nastąpił w dwóch kategoriach. Koszty technologii infrastruktury wzrosły z uwagi na koszty świadczenia nowych usług dla klientów (zakup skrzynek i domen, usługa warm-up, lead finder), natomiast wzrost kosztów reklamy i promocji to wynik podjętych działań i inicjatyw w obszarze marketingu.

Zatrudnienie

Liczba osób zatrudnionych na podstawie umowy o pracę oraz współpracujących z Woodpecker.co Spółka Akcyjna na dzień 31 marca 2025 r.:

Forma współpracy:	Liczba osób na 31.03.2025	Liczba osób na 31.12.2024	Liczba osób na 31.03.2024
Umowa zlecenie (UZ)	6	7	6
B2B	36	35	52
Umowa o pracę (UoP)	30	31	40
Suma	72	73	98

Liczba osób zatrudnionych na podstawie umowy o pracę oraz współpracujących z Woodpecker.co Spółka Akcyjna na dzień 31 marca 2025 r. w przeliczeniu na osoby:

Podział na działy	Stan na 31.03.2025		Stan na 31.12.2024		Stan na 31.03.2024	
	Uop/UZ	B2B	Uop/UZ	B2B	Uop/UZ	B2B
Zarząd, finanse i administracja	7	7	7	7	10	7
Marketing i Sprzedaż	11	8	12	8	13	7
Dział obsługi klienta	7	2	7	2	8	2
Dział IT/produkt	12	18	12	18	15	36
Suma	72		73		98	

Na dzień 31 marca 2025 r. Emitent zatrudniał 30 osób na podstawie umowy o pracę, ponadto współpracował z 42 osobami na podstawie umów cywilnoprawnych (umowy zlecenia, umowy o współpracy z działalnością gospodarczą).

Wyniki finansowe

Wynik netto w pierwszym kwartale 2025 roku wyniósł -305 tys. zł i był niższy niż w porównywalnym okresie 2024 roku (tj. 171 tys. zł). Obniżenie wyniku netto jest m.in skutkiem zatrzymania trendu wzrostowego przychodów.

Marża EBITDA¹ w pierwszym kwartale 2025 r. wyniosła 14%, co oznacza spadek o 3 punkty procentowy w porównaniu z marżą uzyskaną w porównywalnym okresie 2024 roku (17%). 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 obszarze produktowym, w pierwszym kwartale 2025 Spółka wprowadziła kilka istotnych zmian i innowacji w szczególności ukierunkowanych na zwiększenie wartości produktu dla klientów o większych wymaganiach operacyjnych:

- **API documentation** – Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom bardziej zaawansowanych użytkowników, w szczególności klientów agencyjnych, Spółka zakończyła prace nad nową dokumentacją do publicznego API. Udostępnione API opiera się na strukturze RESTful i umożliwia zewnętrzne zarządzanie kluczowymi funkcjonalnościami aplikacji Woodpecker – takimi jak konta użytkowników, listy prospektów, kampanie, raporty, skrzynki mailowe oraz – w przypadku agencji – konta klientów. Dokumentacja została opracowana z myślą o ułatwieniu integracji z zewnętrznymi narzędziami oraz budowy własnych rozwiązań przez użytkowników. Dostęp do API jest częścią płatnego dodatku „API keys & integrations” i dostępny jest również dla użytkowników w okresie testowym. Klienci korzystający z dodatku Agencji zyskują również dostęp do endpointów pozwalających na zarządzanie wieloma kontami jednocześnie. Spółka zapewnia wsparcie techniczne oraz regularnie aktualizuje dokumentację, traktując rozwój API jako istotny element swojej oferty produktowej.
- **Dedykowane serwery** – W odpowiedzi na potrzeby bardziej zaawansowanych użytkowników, w tym przede wszystkim agencji operujących na dużą skalę, Spółka wprowadziła możliwość

¹ EBITDA liczona jest bez uwzględnienia kosztów finansowych, ponieważ Spółka nie korzysta z finansowania dłużnego (nie ponosi finansowych kosztów obsługi zadłużenia).

korzystania z dedykowanych serwerów do obsługi kampanii e-mailowych. W przeciwieństwie do współdzielonych rozwiązań – gdzie część odpowiedzialności za dostarczalność wiadomości spoczywa na dostawcy usług i jest dzielona z innymi nadawcami – dedykowane serwery pozwalają użytkownikowi przejąć pełną kontrolę nad reputacją swojej infrastruktury wysyłkowej. To rozwiązanie kierowane jest do klientów posiadających większe doświadczenie w prowadzeniu kampanii, którzy są w stanie samodzielnie zarządzać jakością i bezpieczeństwem wysyłek. Dostarczalność wiadomości e-mail stanowi kluczowy czynnik decydujący o tym, czy wiadomość w ogóle zostanie przeczytana – dlatego jej optymalizacja ma bezpośredni wpływ na skuteczność działań sprzedażowych. Z tego względu wprowadzenie dedykowanych serwerów – zrealizowane we współpracy z partnerem Infraforge – stanowiło szczególnie istotny krok w dalszym podnoszeniu jakości usług świadczonych przez Spółkę.

- Campaign reports – Spółka wprowadziła nową sekcję w aplikacji, która umożliwia zagregowany wgląd w skuteczność prowadzonych kampanii cold email. Nowy panel pozwala w przejrzysty sposób monitorować kluczowe wskaźniki, takie jak liczba odpowiedzi oraz liczba odbiorców wykazujących zainteresowanie ofertą. Dzięki temu użytkownicy zyskują pełniejszy obraz tego, jak przebiega proces generowania leadów, co ułatwia podejmowanie decyzji dotyczących dalszych działań sprzedażowych. Narzędzie to stanowi istotne wsparcie w zarządzaniu kampaniami dla agencji realizujących wiele projektów jednocześnie.

Równocześnie prowadzone były prace nad poprawą bezpieczeństwa i wydajności aplikacji Woodpecker:

- W styczniu 2025 roku w Spółce przeprowadzony został coroczny audyt oprogramowania typu Cloud Application Security Assessment. Badanie zostało wykonane przez niezależną firmę audytorską posiadającą akredytację Google, zgodnie z obowiązującymi wymogami dotyczącymi bezpieczeństwa aplikacji chmurowych. Audyt ten stanowi jeden z elementów stałej polityki Spółki w zakresie zapewnienia wysokiego poziomu bezpieczeństwa danych i zgodności z wymaganiami partnerów technologicznych.

W obszarze marketingu i sprzedaży, w pierwszym kwartale 2025 roku Spółka koncentrowała się na stymulowaniu zainteresowania aplikacją Woodpecker:

- W nawiązaniu do pozytywnych wyników działań prowadzonych w czwartym kwartale 2024 roku, Spółka zdecydowała się zwiększyć intensywność aktywności na platformie LinkedIn. Dzięki zaangażowaniu Prezeski Zarządu, częstotliwość publikacji wzrosła z 2–3 postów do 5 publikacji w tygodniu. W rezultacie, w pierwszym kwartale 2025 roku liczba obserwujących jej profil wzrosła z 3 500 do 8 000, co oznacza wzrost o 128%. Działania te przyczyniły się do zwiększenia rozpoznawalności marki oraz nawiązania nowych kontaktów biznesowych.
- W pierwszym kwartale 2025 roku Spółka wprowadziła zmiany w zasadach działania programu afiliacyjnego. Zmieniono sposób naliczania prowizji – od tego momentu prowizje przysługują wyłącznie od podstawowych usług oferowanych przez Woodpecker. Usługi i dodatki działające w oparciu o integracje z partnerami zewnętrznymi, takie jak Warm-up, Domains czy Lead Finder, nie są uwzględniane przy obliczaniu prowizji afiliacyjnej. Dodatkowo wprowadzono nowe zasady wypłaty prowizji – każda wypłata musi nastąpić w ciągu 12 miesięcy od sprzedaży, z której dana prowizja została naliczona.
- Zostały wprowadzone zmiany w sekcji cennika oraz kalkulatora cenowego dostępnego na stronie internetowej. Rosnąca liczba dodatków dostępnych w produkcie wymagała uporządkowania – dlatego w kalkulatorze wprowadzono nowe kategorie: dodatki do panelu agencyjnego, dodatki infrastrukturalne oraz pozostałe. Dzięki temu użytkownicy mogą łatwiej odnaleźć interesujące ich funkcjonalności i dostosować ofertę do swoich potrzeb. Ulepszenia te wspierają proces decyzyjny potencjalnych klientów i zwiększają szanse na konwersję.

- Zgodnie z ogólnym kierunkiem wyznaczonym w poprzednich kwartałach, Spółka kontynuowała działania w ramach tzw. aktywności operacyjnych (business as usual). Obejmują one m.in. regularne wydawanie newslettera, prowadzenie kampanii reklamowych w różnych formatach, publikację materiałów wideo na platformie YouTube, a także tworzenie i optymalizację treści pod kątem wyszukiwarek internetowych (SEO). Działania te są stale udoskonalane i dostosowywane do aktualnych potrzeb odbiorców oraz zmieniających się warunków rynkowych.

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

Wyniki kolejnych kwartałów będą zależały w głównej mierze od:

- Otoczenia makroekonomicznego i globalnej koniunktury gospodarczej
- Zmiennych kursów dolara, wpływającego głównie na przychody Spółki
- Skuteczności wdrażania nowych innowacji
- Adaptacji do szybko zmieniających się warunków rynkowych

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

Zarząd Spółki nie publikuje prognoz finansowych.

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 Spółki		Liczba głosów	
		(%)		(%)
Maciej Cieśla z podmiotami zależnymi	1 109 000	22,18	1 109 000	22,18
<i>Maciej Cieśla</i>	597 000	11,94	597 000	11,94
<i>Maciej Cieśla Fundacja Rodzinna</i>	512 000	10,24	512 000	10,24
Tar Heel Capital Pathfinder MT Ltd	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%

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.

Akcje lub opcje na Akcje będące własnością członków Zarządu oraz Rady Nadzorczej

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

- prezes zarządu Małgorzata Sikora jest uprawniona z 5.886 Akcji
- wiceprezes Zarządu Maciej Cieśla jest uprawniony (bezpośrednio i pośrednio poprzez Maciej Cieśla Fundacja Rodzinna) z 1.109.000 Akcji
- przewodniczący Rady Nadzorczej Marcin Kuśmierz (pośrednio poprzez KFF Holding SCSp) jest uprawniony z 562.500 Akcji
- członek Rady Nadzorczej Mateusz Tarczyński jest uprawniony z 90.041 Akcji

Władze Spółki – Zarząd

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

Na datę publikacji raportu Zarząd Spółki funkcjonował w następującym składzie:

- Małgorzata Sikora – Prezes Zarządu
- Maciej Cieśla – Wiceprezes Zarządu
- Adam Biel – Członek Zarządu

Władze Spółki – Rada Nadzorcza

Na dzień 31 marca 2025 i na datę publikacji Rada Nadzorcza funkcjonowała w następującym składzie:

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

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

Szczegóły dotyczące transakcji z podmiotami powiązanymi przedstawione są w Skróconym śródrocznym sprawozdaniu finansowym za okres 3 miesięcy zakończony 31 marca 2025 roku w punkcie 7.2.

Organizacja grupy kapitałowej

Na dzień 31.03.2025 roku Spółka nie tworzy grupy kapitałowej.