

Woodpecker.co S.A.

Raport okresowy za I półrocze 2025

Wrocław, 10.09.2025 r.

Spis treści

1. Wybrane dane finansowe	3
2. Podsumowanie operacyjne.....	4
3. Informacje korporacyjne	20
4. Pozostałe informacje	22

1.

Wybrane dane finansowe za pierwsze półrocze 2025

3 427

liczba klientów

9.43 mln

przychody ze sprzedaży w PLN

-20%

przychody r/r

-1.05 mln

strata NETTO w PLN

9.37 mln

MRR w PLN

11%

marża EBITDA

	tys. PLN		tys. EUR	
	30.06.2025	31.12.2024	30.06.2025	31.12.2024
Kapitał własny	11 030	12 035	2 600	2 817
Kapitał zakładowy	500	500	118	117
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	4 959	5 369	1 169	1 256
Zobowiązania długoterminowe	690	822	163	192
Zobowiązania krótkoterminowe	4 269	4 547	1 006	1 064
Aktywa razem	15 989	17 404	3 769	4 073
Aktywa trwałe	15 098	15 474	3 559	3 621
Aktywa obrotowe	891	1 930	210	452
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	304	1 306	72	306
	Od 01.01.2025 Do 30.06.2025	Od 01.01.2024 Do 30.06.2024	Od 01.01.2025 Do 30.06.2025	Od 01.01.2024 Do 30.06.2024
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	9 425	11 815	2 233	2 741
Zysk (strata) ze sprzedaży	(1 164)	329	(276)	76
Amortyzacja	(1 979)	(1 789)	(469)	(415)
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	(983)	341	(233)	79
Zysk (strata) brutto	(1083)	220	(257)	51
Zysk (strata) netto	(1049)	201	(249)	47
EBITDA	996	2 130	236	494
marża EBITDA	11%	18%	11%	18%
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	783	2 282	186	529
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(1 555)	(2 514)	(368)	(583)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(230)	(568)	(54)	(132)
Przepływy pieniężne netto, razem	(1 002)	(800)	(237)	(186)
Liczba akcji (w szt.)	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą	-0,21	0,04	-0,05	0,01
Wartość księgowa na jedną akcję	2,21	2,41	0,52	0,56
Przeliczenia kursu	2025	2024		
Kurs EUR na dzień bilansowy	4,2419	4,2730		
Średni kurs EUR w okresie	4,2208	4,3109		

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 2025 roku:

	OD 01.04.2025 Do 30.06.2025	OD 01.04.2024 Do 30.06.2024
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	4 568	5 867
Zysk (strata) ze sprzedaży	(628)	108
Amortyzacja	(1 030)	(986)
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	(704)	113
Zysk (strata) brutto	(746)	28
Zysk (strata) netto	(744)	30
EBITDA	326	1 099
marża EBITDA	7%	19%

2. Podsumowanie operacyjne

Opis istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta w I półroczu 2025

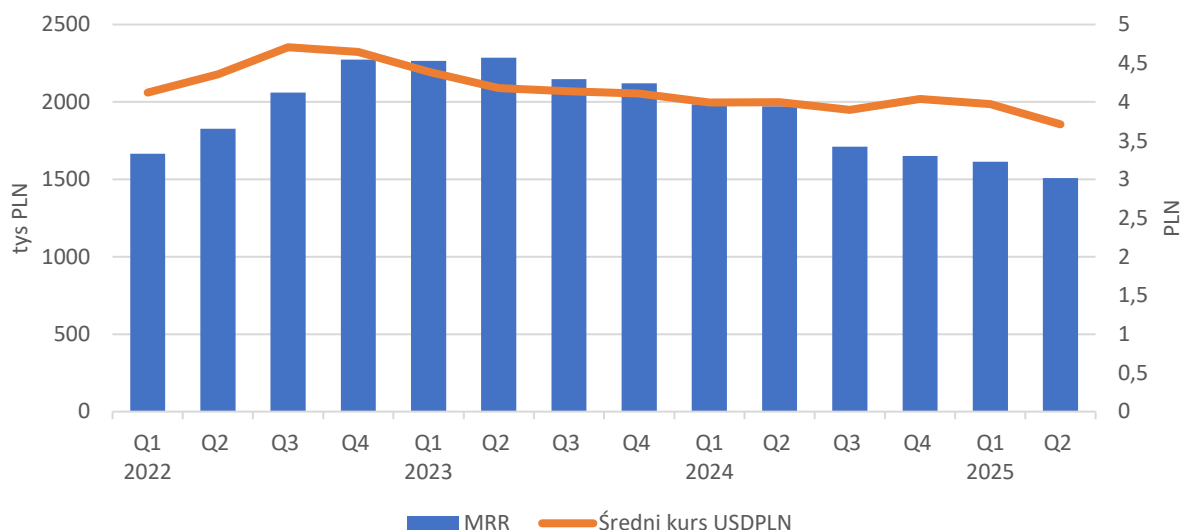
W pierwszym półroczu 2025 roku Spółka utrzymywała zatrzymanie wcześniejszego trendu spadkowego w liczbie klientów, co potwierdza skuteczność działań rozwojowych i optymalizacyjnych realizowanych w 2024 roku. Wdrożenie nowych funkcjonalności, liczne usprawnienia produktowe oraz optymalizacje operacyjne przyniosły wymierne rezultaty w postaci stabilizacji bazy klientów. Jedynym wyjątkiem był czerwiec, w którym odnotowano niewielki spadek liczby użytkowników – zgodny z sezonowym spowolnieniem typowym dla branży SaaS w okresie wakacyjnym. Obecnie Spółka koncentruje się przede wszystkim na zwiększeniu sprzedaży zarówno w ramach istniejącej bazy klientów, jak i poprzez pozyskiwanie nowych użytkowników, przy jednoczesnym dalszym rozwoju produktu i zwiększaniu wartości dostarczanej klientom.

Przychody

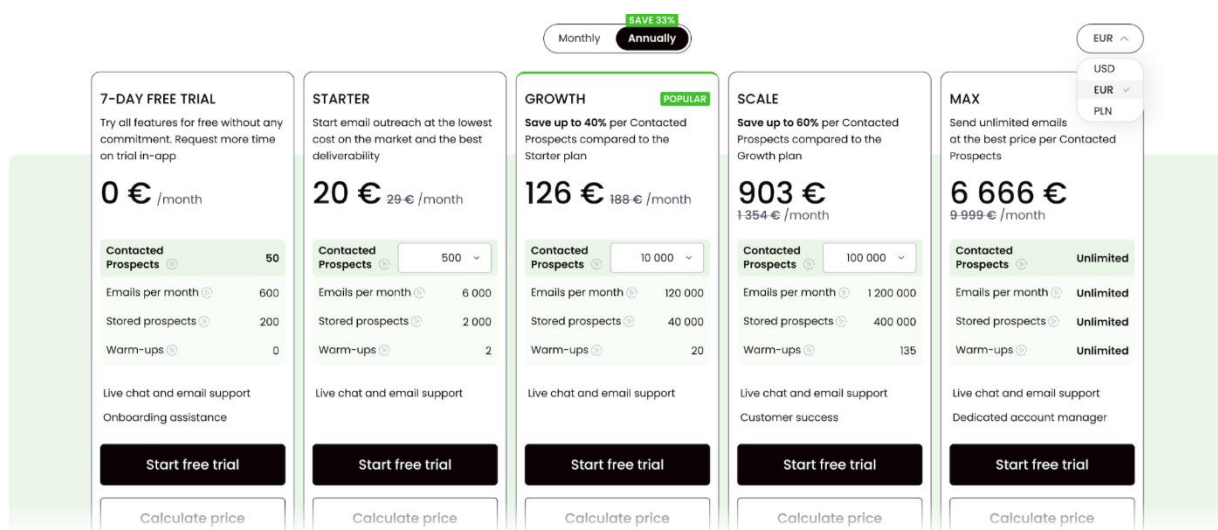
Półroczne przychody ze sprzedaży wyniosły 9 425 tys. zł i były niższe o 20% od przychodów z analogicznego okresu roku 2024 wskutek utrzymującego się globalnego osłabienia koniunktury oraz umocnienia złotego w stosunku do dolara. Przychody MRR liczone w złotych polskich wyniosły 9.37 mln PLN co było wynikiem niższym o 21% od przychodów osiągniętych w pierwszym półroczu 2024.

Przychody ze sprzedaży za drugi kwartał 2025 wyniosły 4 568 tys. zł i były niższe o 6% od przychodów z poprzedniego kwartału oraz niższe o 22% od przychodów z drugiego kwartału 2024. Przychody MRR wyniosły 4 528 tys. PLN, co było wynikiem niższym o 22% r/r i niższym o 6% od osiągniętych w poprzednim kwartale. MRR osiągnięty w czerwcu 2025 roku wyniósł 1 436 tys. PLN i był niższy o 25% w porównaniu do czerwca 2024 roku.

Średni kurs USDPLN* w pierwszym półroczu 2025 wyniósł 3,8422 i był niższy o 3,9% od średniego kursu w pierwszym półroczu 2024, a kurs w drugim kwartale 2025 wyniósł 3,7106 i był niższy o 7,3% od kursu USDPLN za drugi 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.

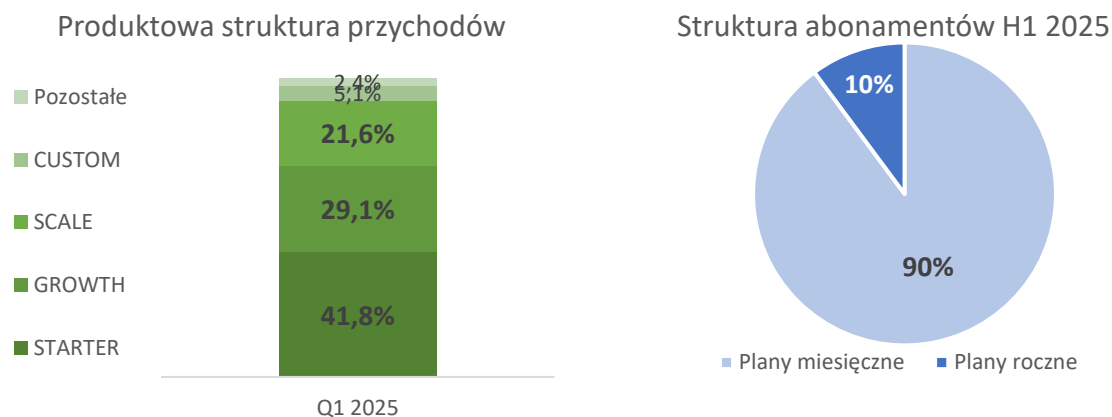


Udział przychodów pochodzących z planu STARTER wyniósł 41,77%, z planu GROWTH 29,05%, z planu SCALE 21,69%, natomiast z planów typu CUSTOM 5,08%. Do kategorii planu CUSTOM zaliczane są zarówno indywidualnie przygotowywane oferty, jak i plany MAX, które stanowią rozwiązanie dedykowane

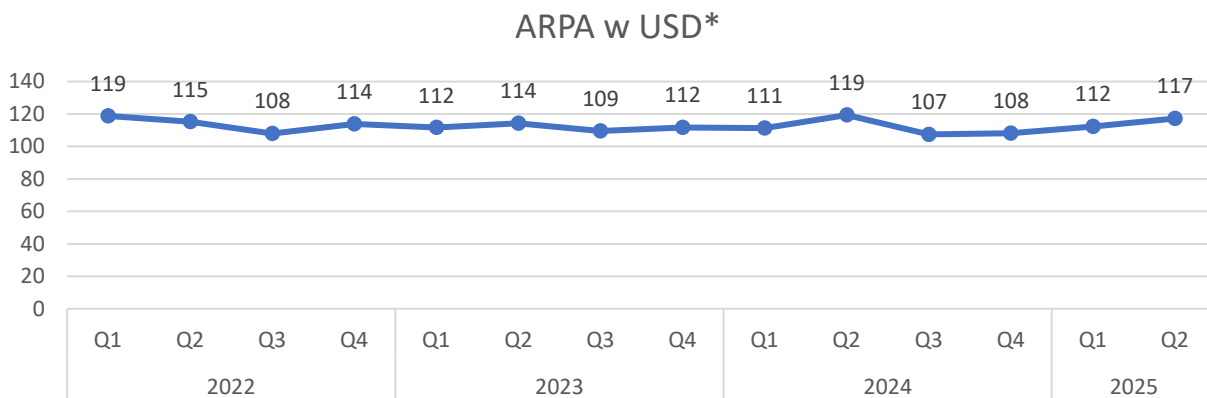
* Średni kurs USDPLN za kwartał liczony jako średnia arytmetyczna średnich kursów miesięcznych ogłaszanych przez NBP

klientom o najwyższych wymaganiach w zakresie skali i elastyczności korzystania z usługi. Pozostałe 2,41% przychodów stanowiły wpływy od klientów tymczasowo wstrzymujących korzystanie z usługi.

Na dzień 30 czerwca 2025 roku plany roczne stanowiły 10,15% wszystkich subskrypcji. Udział płatności rocznych w przychodach Spółki rośnie z kwartału na kwartał, co jest bezpośrednim rezultatem konsekwentnie realizowanej strategii sprzedaży ukierunkowanej na promowanie tego modelu rozliczeń.



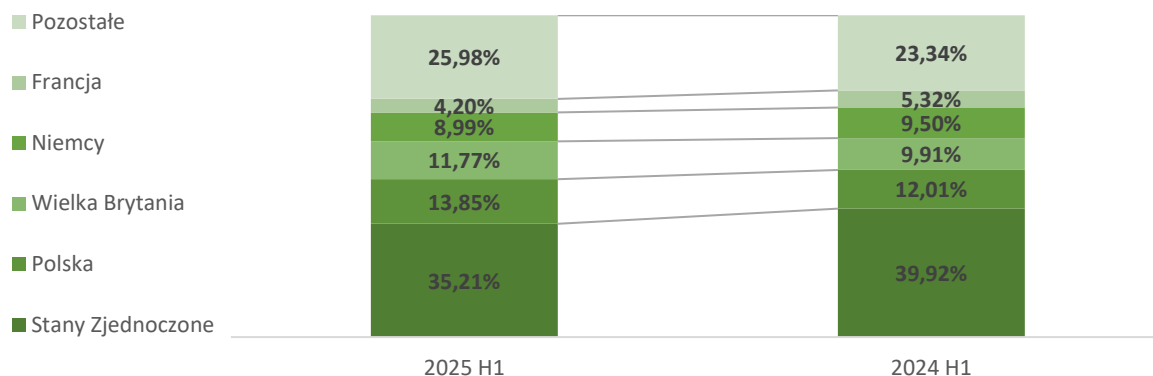
W pierwszym półroczu 2025 roku ARPA (ang. Average Revenue per Account) wyniosła 114,8 USD i była niższa o 1,1% od wyniku z pierwszego półrocza 2024. W drugim kwartale 2025 roku ARPA wzrosła w porównaniu do poprzedniego kwartału o 4,5% i wyniosła 117 USD.



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

W pierwszym półroczu 2025 roku Spółka posiadała aktywnych klientów ze 107 krajów.

Struktura geograficzna przychodów



Koszty

Koszty działalności operacyjnej w pierwszym półroczu 2025 były niższe o 897 tys. zł od kosztów w pierwszym półroczu 2024 (spadek o 7.8%). Największy spadek dotyczył usług obcych oraz kosztów świadczeń pracowniczych spowodowany optymalizacją zatrudnienia zakończoną na koniec pierwszego półrocza 2024. Największy wzrost dotyczył amortyzacji, który wynika z przyjęcia do użytkowania prac rozwojowych.

	H1 2025	H1 2024	zmiana r/r	zmiana % r/r
Koszty operacyjne	10 589	11 486	-897,00	-7,81%
Amortyzacja	1 979	1 789	190,00	10,62%
Zużycie materiałów i energii	82	72	10,00	13,89%
Usługi obce	7 671	8 992	-1 321,00	-14,69%
Podatki i opłaty	37	67	-30,00	-44,78%
Koszty świadczeń pracowniczych	2 492	3 039	-547,00	-18,00%
Pozostałe koszty	25	26	-1,00	-3,85%
Koszt wytworzenia na własne potrzeby	-1 697	-2 499	802,00	-32,09%

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

Usługi obce- wyszczególnienie	H1 2025	Udział %	H1 2024	Udział %
Usługi zewnętrzne i podwykonawstwo	4 582	59,73%	6 298	70,04%
w tym, Koszt wytworzenia na własne potrzeby	1 435	18,71%	2 183	24,28%
Technologia i infrastruktura	1 433	18,68%	1 018	11,32%
Koszty reklamy i promocji	1 473	19,20%	1 268	14,10%
Usługi doradztwa, prawne, najmu i inne profesjonalne	147	1,92%	356	3,96%
Pozostałe	36	0,47%	52	0,58%

Największą pozycję zajmują w niej usługi zewnętrzne i podwykonawstwo, które jednocześnie charakteryzowały się największym spadkiem wartościowym w porównaniu do pierwszego półrocza 2024.

Koszty działalności operacyjnej w drugim kwartale 2025 były niższe o 567 tys. zł od kosztów w drugim kwartale 2024 (spadek o 9.84%).

	Q2 2025	Q2 2024	zmiana r/r	zmiana % r/r
Koszty operacyjne	5 195	5 762	-567,00	-9,84%
Amortyzacja	1 030	939	91,00	9,69%
Zużycie materiałów i energii	34	29	5,00	17,24%
Usługi obce	3 791	4 287	-496,00	-11,57%
Podatki i opłaty	18	20	-2,00	-10,00%
Koszty świadczeń pracowniczych	1 162	1 410	-248,00	-17,59%
Pozostałe koszty	12	12	0,00	0,00%
Koszt wytworzenia na własne potrzeby	-852	-935	83,00	-8,88%

Podobnie jak w przypadku kosztów drugiego kwartału, nastąpił spadek kosztów podwykonawstwa.

Usługi obce- wyszczególnienie	Q2 2025	Udział %	Q2 2024	Udział %
Usługi zewnętrzne i podwykonawstwo	2 283,00	60,22%	2 837,00	66,18%
<i>w tym, Koszt wytworzenia na własne potrzeby</i>	<i>716,00</i>	<i>18,89%</i>	<i>782,00</i>	<i>18,24%</i>
Technologia i infrastruktura	716,00	18,89%	492,00	11,48%
Koszty reklamy i promocji	697,00	18,39%	695,00	16,21%
Usługi doradztwa, prawne, najmu i inne profesjonalne	73,00	1,93%	235,00	5,48%
Pozostałe	22,00	0,58%	28,00	0,65%

Zatrudnienie

Zatrudnienie na podstawie umowy o pracę oraz współpracujących z Woodpecker.co Spółka Akcyjna na dzień 30 czerwca 2025 r.:

Forma współpracy	Liczba osób na 30.06.2025	Liczba osób na 30.06.2024
Umowa zlecenie (UZ)	5	5
B2B	36	36
Umowa o pracę (UoP)	28	32
Suma	69	73

Liczba osób zatrudnionych na podstawie umowy o pracę oraz współpracujących z Woodpecker.co Spółka Akcyjna na dzień 30 czerwca 2025 r.:

Podział na działy	Stan na 30.06.2025		Stan na 30.06.2024	
	UoP/UZ	B2B	UoP/UZ	B2B
Zarząd, finanse i administracja	6	6	7	7
Marketing i Sprzedaż	11	8	12	7
Dział obsługi klienta	7	2	7	2
Dział IT/produkt	9	20	11	20
Suma	69		73	

Na dzień 30 czerwca 2025 r. Emitent zatrudniał 28 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

Strata netto w pierwszym półroczu 2025 roku wyniosła -1 049 tys. zł i był to wynik niższy niż w porównywalnym okresie 2024 roku (tj. zysk 201 tys. zł). Obniżenie zysku netto jest m.in skutkiem zatrzymania trendu wzrostowego przychodów.

Strata netto w drugim kwartale 2025 roku wyniosła -744 tys. zł i był to wynik niższy niż w porównywalnym kwartale 2024 roku (tj. zysk 30 tys. zł).

Marża EBITDA* w pierwszym półroczu 2025 r. wyniosła 11%, co oznacza spadek o 7 punktów procentowych w porównaniu z marżą uzyskaną w pierwszym półroczu 2024 roku (18%).

Marża EBITDA w drugim kwartale 2025 r. wyniosła 7%, co oznacza spadek o 12 punktów procentowych w porównaniu z marżą uzyskaną w drugim kwartale 2024 roku (19%). W stosunku do poprzedniego kwartału marża EBITDA spadła się o 7 punktów procentowych.

Na wynik drugiego kwartału 2025 miały wpływ zdarzenia jednorazowe:

- rozwiązanie rezerwy w wysokości 250 tys. PLN na wypłaty prowizji z tytułu programu partnerskiego, wynikające ze zmiany regulaminu programu, zgodnie z którym od lutego 2025 środki niewypłacone przez 12 miesięcy podlegają anulowaniu,
- spisanie w koszty okresu zaliczek w wysokości 85 tys. PLN dotyczących niezrealizowanego projektu CSHARK.

Płynność finansowa i środki pieniężne

W I półroczu 2025 roku utrzymywał się trend spadku dostępnych środków pieniężnych – saldo gotówki na 30 czerwca 2025 r. wyniosło 304 tys. PLN wobec 1 300 tys. PLN na 31 grudnia 2024 r. Pogorszenie płynności było skutkiem zarówno czynników zewnętrznych, jak i wewnętrznych, w tym:

- systematycznego spadku liczby aktywnych klientów,
- niższych przychodów denominowanych w USD przy jednoczesnym spadku kursu USD/PLN,
- utrzymania zbliżonego poziomu kosztów operacyjnych.

Spółka dysponuje odnawialną linią kredytową w wysokości 1 500 tys. PLN.

Zarządzanie ryzykiem płynności

Zarząd monitoruje płynność w szczególności w oparciu o 90-dniową prognozę przepływów operacyjnych.

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

Obecnie podjęte zostały działania stabilizujące sytuację finansową, w dwóch podstawowych obszarach działalności:

- intensyfikacja działań sprzedażowych,
- optymalizacja kosztowa

Celem podjętych przez Zarząd działań jest odzyskanie dodatnich przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej w najbliższych miesiącach.

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

W obszarze produktowym, w pierwszym półroczu 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 Agency 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 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.

- LinkedIn „silent release” - Pod koniec pierwszego półrocza 2025 roku Spółka wprowadziła do aplikacji natywną integrację z LinkedIn, udostępnioną w tzw. trybie „silent release” – funkcja jest już widoczna dla użytkowników w interfejsie, jednak pełne wdrożenie z procesem onboardingowym planowane jest w najbliższych tygodniach. Rozwiązanie to pozwoli na jeszcze lepsze wykorzystanie potencjału LinkedIn w procesach pozyskiwania i obsługi leadów, integrując go bezpośrednio z dotychczasowymi narzędziami Woodpeckera. Równolegle zoptymalizowano działanie filtrów w module Lead Finder, tak aby aplikacja mogła korzystać z pamięci podręcznej dla identycznych zestawów filtrów – niezależnie od ich kolejności – co przyspiesza wyszukiwanie i poprawia komfort pracy użytkowników.

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 półroczu 2025 roku Spółka koncentrowała się na stymulowaniu zainteresowania aplikacją Woodpecker:

- W nawiązaniu do pozytywnych wyników działań prowadzonych w poprzednich kwartałach, Spółka zdecydowała się nadal zwiększać 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 półroczu 2025 roku liczba obserwujących jej profil wzrosła z 3 500 do 14 000, co oznacza wzrost o 400%. Działania te przyczyniły się do zwiększenia rozpoznawalności marki oraz nawiązania nowych kontaktów biznesowych. Dzięki tej aktywności Małgorzata Sikora wystąpiła w wielu renomowanych wydarzeniach branżowych takich jak I Love Marketing, InfoShare czy MailCon w Nowym Jorku, co przyczyniło się do znacznego zacieśnienia relacji z najważniejszymi klientami.
- W czerwcu 2025 roku Spółka wprowadziła istotną zmianę w zakresie widoczności Knowledge base – zbioru artykułów wyjaśniających sposób działania aplikacji oraz jej funkcjonalności, szczególnie przydatnych dla nowych użytkowników. Do tego momentu treści te nie były indeksowane przez wyszukiwarki internetowe, co ograniczało ich dostępność w wynikach wyszukiwania Google i innych narzędzi. Po udostępnieniu ich dla wyszukiwarek liczba wyświetleń wzrosła znacząco – z przeciętnego poziomu 47 tys. miesięcznie do 114 tys. w ciągu pierwszych dwóch tygodni lipca, co stanowi wzrost o około 242%.
- W drugim kwartale 2025 roku Spółka rozpoczęła również prace nad nowym, wysokiej jakości kursem wideo poświęconym cold email, dostosowanym do aktualnych realiów rynkowych. Kurs będzie składał się z modułów wspierających zarówno nowych, jak i obecnych użytkowników w skutecznym rozpoczęciu oraz skalowaniu kampanii cold email w aplikacji Woodpecker. Inicjatywa ta odpowiada na liczne prośby użytkowników oraz sugestie uczestników konferencji, w których bierze udział Zarząd.
- Równolegle, w ramach osobnego projektu, Spółka nawiązała współpracę z Coldlytics – narzędziem dedykowanym właścicielom agencji – w celu przygotowania specjalistycznego kursu online dla tej niszy. Moduł dotyczący cold email będzie przygotowany wyłącznie przez Woodpecker, co pozwoli dotrzeć do bazy klientów Coldlytics, stanowiącej grupę docelową zaawansowanych użytkowników, w tym agencji. Kurs ten zostanie udostępniony na platformie Teachable, a wszystkie materiały –

zarówno z tego, jak i z autorskiego kursu Woodpeckera – trafią także na kanał YouTube Spółki oraz do strefy edukacyjnej Woodpecker Learning Hub.

- W pierwszym półroczu 2025 roku Spółka wprowadziła również 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 półrocza.

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
- pogłębiania relacji z dotychczasowymi klientami
- dosprzedaż infrastruktury mailowej
- pozyskiwanie nowych klientów

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

○ **Ryzyko związane z realizacją strategii**

Podjęmowane 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 2025 r. z subskrypcji miesięcznej korzystało około 89,85%, a z subskrypcji rocznej około 10,15% 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

dekoniunktury 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.

- **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.

- **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.

- **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.

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

Ewoluuujące 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.

- **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.

- **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.

- **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.

- **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.

○ **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 trzymanych w Google HSM
- Emitent przechodzi cykliczne audyty bezpieczeństwa Google

○ **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 nieznane 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 poprzedniego raportu okresowego tj 22.05.2025, 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%

Według wiedzy Emitenta powyższe dane uległy zmianie od daty prezentacji raportu okresowego, w związku z czym poniżej zaprezentowana została ich zaktualizowana wersja.

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
Tar Heel Capital Pathfinder MT Ltd	971.897	19,44	971.897	19,44
Kinga Tarczyńska*	26.583	0,53	26.583	0,53
Mateusz Tarczyński Fundacja Rodzinna*	640.041	12,80	640.041	12,80
KFF Holding SCSp	562.500	11,25	562.500	11,25
Pozostali	1.689.979	33,80	1.689.979	33,80
Razem	5.000.000	100%	5.000.000	100%

*Porozumienie pomiędzy Kinga Tarczyńska, Mateusz Tarczyński wraz z podmiotami zależnymi

Na datę publikacji raportu Znaczeni Akcjonariusze są uprawnieni łącznie z 3.310.021 Akcji uprawniających łącznie do 3.310.021 głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki oraz stanowiących 66,20% kapitału zakładowego oraz ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

Dane powyższe uległy zmianie w stosunku do poprzedniego raportu okresowego. Na datę publikacji poprzedniego raportu Znaczeni Akcjonariusze byli 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:

- 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 pośrednio z 640.041 Akcji

Według wiedzy Emitenta powyższe dane uległy zmianie od daty prezentacji raportu okresowego, w którym wskazano, że członek Rady Nadzorczej Mateusz Tarczyński był uprawniony bezpośrednio 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.

Władze Spółki – Rada Nadzorcza

Na dzień 30 czerwca 2025 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.

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.

Pożyczki, poręczenia i gwarancje

Na dzień prezentacji raportu Spółka Woodpecker.co S.A. nie udzielała pożyczek, poręczeń ani gwarancji.

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 roku 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 2025 r. do 30 czerwca 2025 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 2025 r. do 30 czerwca 2025 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

Adam Biel

Członek Zarządu