

Spis treści

1. Wybrane dane finansowe	3
2. Podsumowanie operacyjne	4
3. Informacje korporacyjne	10
4. Pozostałe informacje	12

1.

Wybrane dane finansowe

	tys. PLN		tys. EUR	
	31.03.2026	31.12.2025	31.03.2026	31.12.2025
Kapitał własny	10 799	10 980	2 518	2 598
Kapitał zakładowy	500	500	117	118
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	5 117	4 158	1 193	984
Zobowiązania długoterminowe	1 316	578	307	137
Zobowiązania krótkoterminowe	3 801	3 580	886	847
Aktywa razem	15 916	15 138	3 711	3 582
Aktywa trwałe	15 285	14 607	3 563	3 456
Aktywa obrotowe	631	531	147	126
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	250	297	58	70
	Od 01.01.2026 Do 31.03.2026	Od 01.01.2025 Do 31.03.2025	Od 01.01.2026 Do 31.03.2026	Od 01.01.2025 Do 31.03.2025
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	4 233	4 857	998	1 161
Zysk (strata) ze sprzedaży	(184)	(537)	(43)	(128)
Amortyzacja	(1 102)	(949)	(260)	(227)
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	(180)	(279)	(42)	(67)
Zysk (strata) brutto	(233)	(337)	(55)	(81)
Zysk (strata) netto	(202)	(305)	(48)	(73)
EBITDA	922	670	218	160
marża EBITDA	22%	14%	22%	14%
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	716	571	169	136
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(581)	(846)	(137)	(202)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(182)	(289)	(43)	(69)
Przepływy pieniężne netto, razem	(47)	(564)	(11)	(135)
Liczba akcji (w szt.)	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą	(0,04)	(0,06)	(0,01)	(0,01)
Wartość księgowa na jedną akcję	2,16	2,20	0,5	0,52
Przeliczenia kursu	2026	2025		
Kurs EUR na dzień bilansowy	4,2894	4,2267		
Średni kurs EUR w okresie	4,2419	4,1848		

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 2026

W pierwszym kwartale 2026 roku Spółka odnotowała powrót do trendu spadkowego w liczbie klientów, co było jedną z ważniejszych przyczyn spadków przychodów.

W raportowanym okresie Spółka mierzyła się z wymagającym otoczeniem konkurencyjnym oraz wyzwaniem związanym z efektywnością działań prospectingowych realizowanych przez część klientów z wykorzystaniem cold emailingu. W ocenie Zarządu istotnym wyzwaniem pozostaje skuteczna aktywacja użytkowników oraz osiąganie przez nich satysfakcjonujących rezultatów w początkowej fazie korzystania z platformy, co może wpływać na poziom konwersji oraz retencji klientów. W odpowiedzi na obserwowane potrzeby Spółka rozwija funkcjonalności wspierające poprawę efektywności kampanii, onboarding użytkowników oraz ograniczanie poziomu churnu.

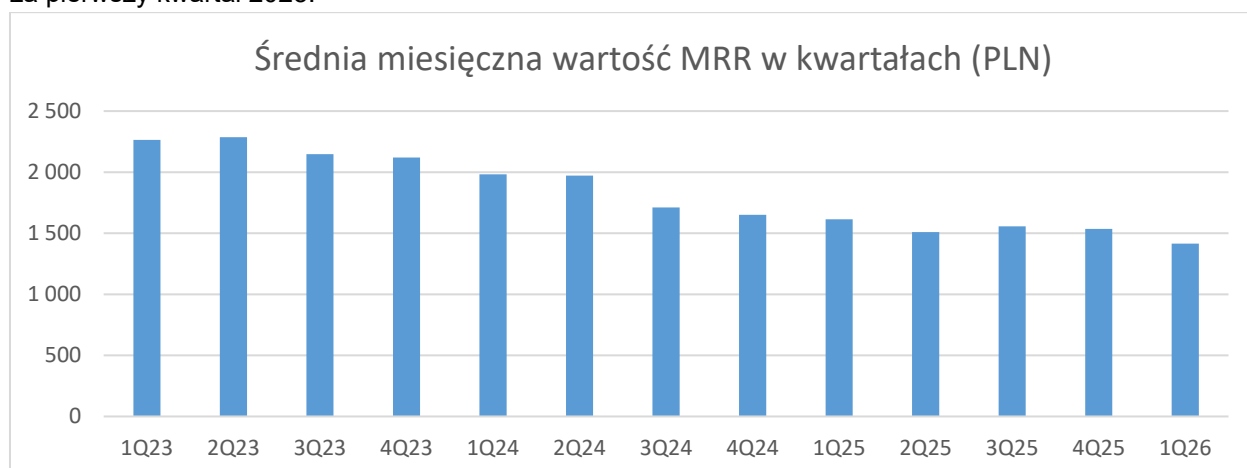
Jednocześnie Spółka identyfikuje przestrzeń do poprawy efektywności własnego lejka sprzedażowego, w szczególności w zakresie współczynników konwersji, co pozostaje jednym z priorytetów operacyjnych na kolejne okresy.

Przychody

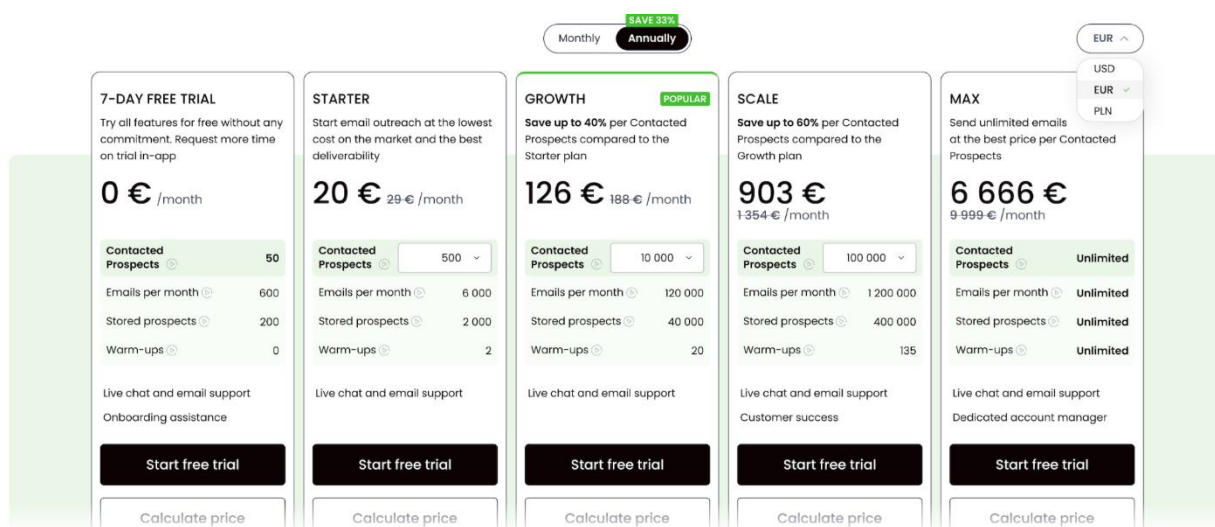
W pierwszym kwartale 2026 roku Spółka odnotowała powrót do trendu spadkowego w liczbie klientów, co stanowiło jeden z istotnych czynników wpływających na obniżenie poziomu przychodów w raportowanym okresie. Zjawisko to było konsekwencją utrzymującego się globalnego osłabienia koniunktury, ale również wymagającego otoczenia konkurencyjnego.

W pierwszym kwartale 2026 roku przychody ze sprzedaży wyniosły 4 233 tys. zł i były niższe o 13% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego.

Średnio miesięczny MRR (Monthly Recurring Revenue) w pierwszym kwartale 2026 roku obniżył się do poziomu 1 415 tys. PLN z 1 614 tys. PLN w pierwszym kwartale 2025. Przychody Spółki w dalszym ciągu w dominującym stopniu rozliczane były w dolarze amerykańskim, którego niekorzystny kurs walutowy wpływał negatywnie na osiągane wyniki finansowe. Jednocześnie zauważalny wzrost liczby transakcji realizowanych w euro i funtie brytyjskim potwierdza zasadność decyzji o wdrożeniu mechanizmu rozliczeń w różnych walutach oraz wskazuje na rosnącą rolę rynków europejskich w strukturze sprzedaży. Średni kurs USDPLN w pierwszym kwartale 2026 wyniósł 3,6180 i był niższy o 8,5% od średniego kursu USDPLN za pierwszy kwartał 2025.



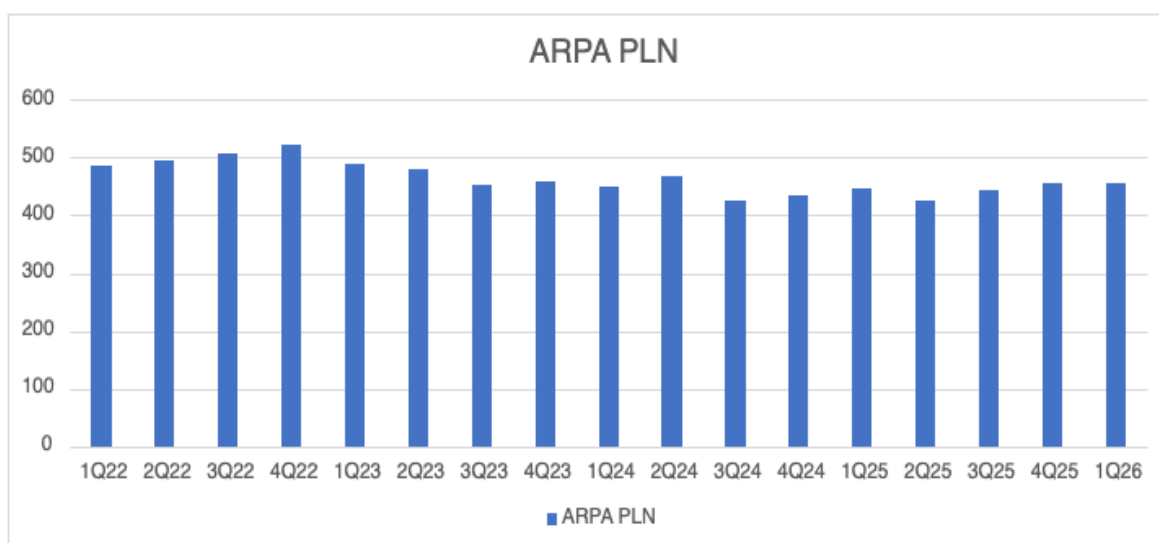
Od początku 2025 roku Spółka prezentuje udział wpływów z abonamentów w przychodach Emitenta w podziale na nowe kategorie planów: STARTER, GROWTH, SCALE oraz MAX – co zapewnia większą przejrzystość struktury przychodów i lepsze zrozumienie źródeł wzrostu.



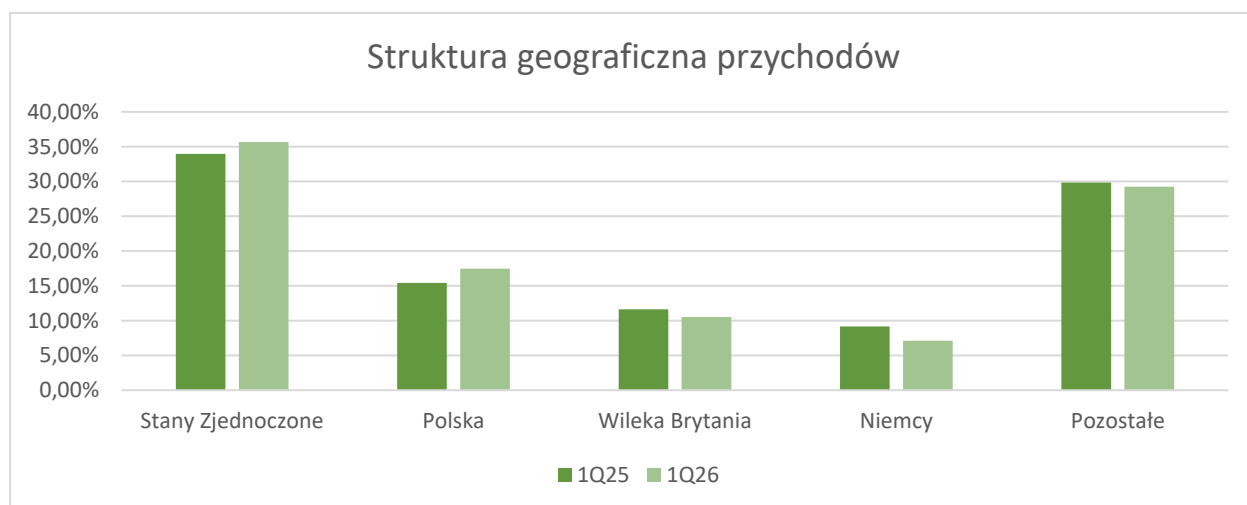
Udział przychodów pochodzących z planu STARTER wyniósł 50,85%, z planu GROWTH 26,4%, z planu SCALE 11,72%, natomiast z planów typu CUSTOM 3,5%. Do kategorii planu CUSTOM zaliczane są zarówno indywidualnie przygotowywane oferty, jak i plany MAX, które stanowią rozwiązanie dedykowane klientom o najwyższych wymaganiach w zakresie skali i elastyczności korzystania z usługi. Pozostałe 2,86% przychodów stanowiły wpływy od klientów tymczasowo wstrzymujących korzystanie z usługi.

Na dzień 31 marca 2026 roku plany roczne stanowiły 11,69% wszystkich subskrypcji. To zdecydowana poprawa w porównaniu z udziałem na poziomie 9,59% w porównaniu z analogicznym okresem rok wcześniej. Zwiększenie udziału planów rocznych w strukturze sprzedaży stanowi efekt wzmocnionych działań promocyjnych ukierunkowanych na ten model abonamentowy.

W pierwszym kwartale 2026 roku Spółka odnotowała podobny poziom wskaźnika ARPA (ang. Average Revenue per Account) w porównaniu do poprzedniego kwartału oraz lekki wzrost w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Średni przychód na jedno aktywne konto wyniósł w tym okresie 455 PLN w stosunku do 446 PLN rok wcześniej. Ze względu na rosnącą dywersyfikację przychodów generowanych w różnych walutach Spółka zdecydowała o prezentacji wskaźnika ARPA w polskim złotym analogicznie jak w przypadku wskaźnika MRR.



Struktura geograficzna wg. rynków sprzedaży pozostaje na podobnym poziomie w stosunku do poprzedniego kwartału. W pierwszym kwartale 2026 roku Spółka posiadała aktywnych klientów z 91 krajów w porównaniu do 96 w analogicznym okresie 2025 roku.



Koszty

Koszty działalności operacyjnej w pierwszym kwartale 2026 były niższe o 977 tys. zł od kosztów w analogicznym okresie 2025 (spadek o 18%). Najistotniejsza pozycja kosztowa – koszty usług obcych – była niższa o 20% w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego. Wzrost kosztów dotyczył jedynie amortyzacji.

	Q1 2026	Q1 2025	zmiana r/r	zmiana % r/r
Koszty operacyjne	4 417	5 394	(977)	(18%)
<i>Amortyzacja</i>	<i>1 102</i>	<i>949</i>	<i>153</i>	<i>16%</i>
<i>Zużycie materiałów i energii</i>	<i>19</i>	<i>48</i>	<i>(29)</i>	<i>(60%)</i>
<i>Usługi obce</i>	<i>3 096</i>	<i>3 880</i>	<i>(784)</i>	<i>(20%)</i>
<i>Podatki i opłaty</i>	<i>0</i>	<i>19</i>	<i>(19)</i>	<i>(100%)</i>
<i>Koszty świadczeń pracowniczych</i>	<i>792</i>	<i>1 330</i>	<i>(538)</i>	<i>(40%)</i>
<i>Pozostałe koszty</i>	<i>9</i>	<i>13</i>	<i>(4)</i>	<i>(31%)</i>
<i>Koszt wytworzenia na własne potrzeby</i>	<i>(601)</i>	<i>(845)</i>	<i>244</i>	<i>(29%)</i>

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

Usługi obce*- wyszczególnienie	Q1 2026	Udział %	Q1 2025	Udział %
Usługi zewnętrzne i podwykonawstwo	1 727,20	55,80%	2 299,30	59,26%
<i>w tym koszt wytworzenia na własne potrzeby</i>	<i>534,50</i>	<i>17,27%</i>	<i>718,90</i>	<i>18,53%</i>
Technologia i infrastruktura	801,50	25,89%	716,90	18,48%
Koszty reklamy i promocji	524,10	16,93%	776,20	20,00%
Usługi doradztwa, prawne, najmu i inne profesjonalne	38,80	1,25%	73,40	1,89%
Pozostałe	3,90	0,13%	14,30	0,37%
SUMA	3 095,50	100,00%	3 880,10	100,00%

Koszty usług zewnętrznych i podwykonawstwa były zdecydowanie niższe niż w pierwszym kwartale 2025, co jest efektem przeprowadzonej optymalizacji zatrudnienia oraz wdrażania nowych inicjatyw i usprawnień w pozostałych obszarach działalności. Wzrost kosztów nastąpił w jednej kategorii. Koszty technologii infrastruktury wzrosły z uwagi na koszty świadczenia nowych usług dla klientów (zakup skrzynek i domen, usługi warm-up, lead finder).

Zatrudnienie

Liczba osób zatrudnionych na podstawie umowy o pracę oraz współpracujących z Woodpecker.co Spółka Akcyjna na dzień 31 marca 2026 r.:

Forma współpracy:	Liczba osób na 31.03.2026	Liczba osób na 31.12.2025	Liczba osób na 31.03.2025
Umowa zlecenie (UZ)	5	5	6
B2B	27	28	36
Umowa o pracę (UoP)	18	20	30
Suma	50	53	72

Liczba osób zatrudnionych na podstawie umowy o pracę oraz współpracujących z Woodpecker.co Spółka Akcyjna na dzień 31 marca 2026 r. w przeliczeniu na osoby:

Podział na działy	Stan na 31.03.2026		Stan na 31.12.2025		Stan na 31.03.2025	
	Uop/UZ	B2B	Uop/UZ	B2B	Uop/UZ	B2B
Zarząd, finanse i administracja	5	5	5	6	7	7
Marketing i Sprzedaż	9	8	9	7	11	8
Dział obsługi klienta	5	4	6	3	7	2
Dział IT/produkt	5	12	6	12	12	18
Suma	53		54		72	

Na dzień 31 marca 2026 r. Emitent zatrudnił 19 osób na podstawie umowy o pracę, ponadto współpracował z 34 osobami na podstawie umów cywilnoprawnych (umowy zlecenia, umowy o współpracy z działalnością gospodarczą).

Wyniki finansowe

Wynik netto w pierwszym kwartale 2026 roku wyniósł -202 tys. zł i był wyższy niż w porównywalnym okresie 2025 roku (tj. -305 tys. zł). Podwyższenie wyniku netto jest m.in. skutkiem zmniejszenia kosztów.

Marża EBITDA¹ w pierwszym kwartale 2026 r. wyniosła 22%, co oznacza wzrost o 8 punktów procentowych w porównaniu z marżą uzyskaną w porównywalnym okresie 2025 roku (14%).

Na dzień 31.03.2026 roku Spółka dysponowała zasobami gotówki w wysokości 250 tys. zł, co oznacza spadek o 492 tys. zł w stosunku do okresu porównywalnego poprzedniego roku. Na dzień 31.03.2026 spółka wykorzystywała kredyt w rachunku bieżącym w kwocie 397 tys. PLN. Wyniki na dzień 31 marca 2026 r. utrzymywały się na poziomie zbliżonym do początku kwartału, co świadczy o pozytywnym wpływie wdrożonych działań optymalizacyjnych.

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

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

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

W obszarze produktowym, w pierwszym kwartale 2026 Spółka wprowadziła kilka istotnych zmian i innowacji w szczególności ukierunkowanych na zwiększenie wartości produktu dla klientów o większych wymaganiach operacyjnych:

- Integracja z Albato – Spółka rozbudowała ekosystem dodatków (add-ons) oraz integracji dostępnych w aplikacji, konsolidując ofertę dodatkowych funkcjonalności w jednym miejscu i rozszerzając ją o nowe integracje realizowane za pośrednictwem platformy Albato. W ramach zmian wdrożono nowy model oparty na sekcji add-ons, zastępującej dotychczasowy marketplace, co zwiększa przejrzystość oferty oraz ułatwia użytkownikom dostęp do dodatkowych usług i funkcjonalności z poziomu aplikacji. Integracja z Albato umożliwia jednocześnie szybsze wdrażanie nowych połączeń z zewnętrznymi systemami, wspierając elastyczność wykorzystania platformy w różnych procesach sprzedażowych i operacyjnych klientów.
- Pod koniec pierwszego kwartału 2026 r. Woodpecker.co rozszerzył możliwość dokonywania płatności o wybrane waluty lokalne, w tym m.in. AUD, BRL, CAD, CHF, DKK, INR, NOK oraz SEK, co stanowi istotny element dalszej internacjonalizacji oferty. Dla każdej z walut zdefiniowano odrębne poziomy cenowe, dostosowane do specyfiki rynków lokalnych, przy czym nowa struktura cenowa została w największym stopniu oparta na poziomach cen w EUR. Wprowadzone rozwiązania zwiększają elastyczność oferty, ograniczają bariery zakupowe oraz wspierają dalszy rozwój sprzedaży na rynkach zagranicznych.
- W pierwszym kwartale 2026 roku Spółka wdrożyła szereg usprawnień w zakresie funkcjonalności produktu, ukierunkowanych na zwiększenie przejrzystości działania systemu oraz efektywności jego wykorzystania. W szczególności wprowadzono mechanizm informujący użytkowników o konieczności wykorzystania własnej domeny w kontekście funkcji trackingowych (m.in. otwarcie, kliknięcie oraz rezygnacji z subskrypcji), co przyczynia się do poprawy transparentności oraz skuteczności konfiguracji kampanii. Dodatkowo rozszerzono funkcjonalność skrzynki odbiorczej o folder Sent, umożliwiającą podgląd wiadomości wysyłanych bezpośrednio z poziomu aplikacji.
- Spółka kontynuowała prace nad nową generacją platformy projektowanej w architekturze AI-native, rozwijając jednocześnie podejście określane jako „vibe coding”, zakładające większe wykorzystanie narzędzi programistycznych wspieranych przez sztuczną inteligencję. W ocenie Zarządu kierunek ten wspiera skracanie czasu wdrażania nowych funkcjonalności, zwiększa elastyczność rozwoju produktu oraz poprawia efektywność procesu wytwarzania oprogramowania.

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

- W lutym 2026 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 2026 roku Spółka koncentrowała się na stymulowaniu zainteresowania aplikacją Woodpecker:

- Spółka kontynuuje działania content marketingowe w kanałach uruchomionych pod koniec października 2025 r., tj. na platformach TikTok oraz Instagram, utrzymując regularność publikacji na poziomie trzech postów tygodniowo, obejmujących zarówno treści statyczne, jak i materiały wideo. Publikowane treści bazują w dużej mierze na najlepiej performujących materiałach z platformy LinkedIn, koncentrujących się na tematyce cold mailingu, a także wykorzystują aktualne

trendy platformowe do prezentowania zagadnień związanych z rozwojem kariery CEO, wydarzeniami branżowymi oraz szeroko rozumianym obszarem biznesowym.

- W raportowanym okresie Spółka przeprowadziła optymalizację bloga pod kątem widoczności w modelach językowych (LLM), dostosowując architekturę treści do zmieniających się standardów ich przetwarzania i indeksowania. Działania obejmowały m.in. przebudowę struktury artykułów, poprawę formatowania oraz sposób prezentacji kluczowych informacji, co ma na celu zwiększenie ich wykrywalności oraz kontekstowej trafności w środowiskach opartych na sztucznej inteligencji.
- Na początku lutego Spółka przeprowadziła migrację Programu Partnerskiego na zewnętrzną platformę Reditus, zastępując dotychczasowe rozwiązanie własne. Nowa platforma umożliwia efektywniejsze skalowanie kanału partnerskiego, w szczególności poprzez zwiększenie możliwości pozyskiwania partnerów, usprawnienie doświadczenia użytkownika oraz przyspieszenie procesu onboardingu i aktywacji afiliantów. Dodatkowo Reditus zapewnia dostęp do zewnętrznego marketplace'u partnerów, co wspiera pozyskiwanie wysokiej jakości afiliantów. Przeprowadzona migracja ma przełożyć się na wzrost liczby nowych partnerów oraz poprawę jakości współpracy z obecnymi.

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:

- rozwój technologiczny i towarzysząca mu konieczność ponoszenia przez Spółkę nakładów inwestycyjnych związanych z rozwojem produktów oraz rozszerzaniem oferty;
- utrzymujący się trend digitalizacji procesów marketingowo-sprzedażowych;
- konieczność inwestycji w rozwój talentów i wykwalifikowany personel oraz towarzysząca im rosnąca presja płacowa będąca efektem m.in. dobrej sytuacji na rynku pracy oraz wysokiej inflacji;
- wahania kursów wymiany walut;
- procesy inflacyjne wpływające m.in. na wyższe koszty prowadzenia działalności, w tym wzrost cen dóbr i usług nabywanych przez Spółkę;
- zmiany w otoczeniu regulacyjnym powodujące konieczność wdrażania nowych dyrektyw i standardów; oraz
- presja konkurencyjna wymuszająca na Spółce podejmowanie działań zmierzających do kształtowania przewagi konkurencyjnej.

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	1 113 000	22,26	1 113 000	22,26
<i>Maciej Cieśla</i>	597 000	11,94	597 000	11,94
<i>Maciej Cieśla Fundacja Rodzinna</i>	516 000	10,32	516 000	10,32
Tar Heel Capital Pathfinder MT Ltd	856 140	17,12	856 140	17,12
Kinga Tarczyńska*	26 583	0,53	26 583	0,53
Mateusz Tarczyński Fundacja Rodzinna*	640 041	12,80	640 041	12,80
KFF Fundacja Rodzinna	562 500	11,25	562 500	11,25
Pozostali	1 801 736	36,04	1 801 736	36,04
Razem	5 000 000	100%	5 000 000	100%

Na datę prezentacji raportu Znaczeni Akcjonariusze są uprawnieni łącznie z 3.198.264 Akcji uprawniających łącznie do 3.198.264 głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki oraz stanowiących 63,96% kapitału zakładowego oraz ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

Dane powyższe nie uległy zmianie w stosunku do poprzedniego raportu okresowego.

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 prezentacji raportu nie istnieją akcje w kapitale zakładowym Spółki, które przyznawałyby odmienne prawo głosu.

Na datę prezentacji 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 prezentacji 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 1.113.000 Akcji
- przewodniczący Rady Nadzorczej Marcin Kuśmierz (pośrednio poprzez KFF Fundacja Rodzinna) 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 dzień 31 marca 2026 r. oraz 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 2026 oraz 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 2026 roku w punkcie 7.2.

Pożyczki, poręczenia i gwarancje

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

Organizacja grupy kapitałowej

Na dzień 31.03.2026 roku Spółka nie tworzy grupy kapitałowej.