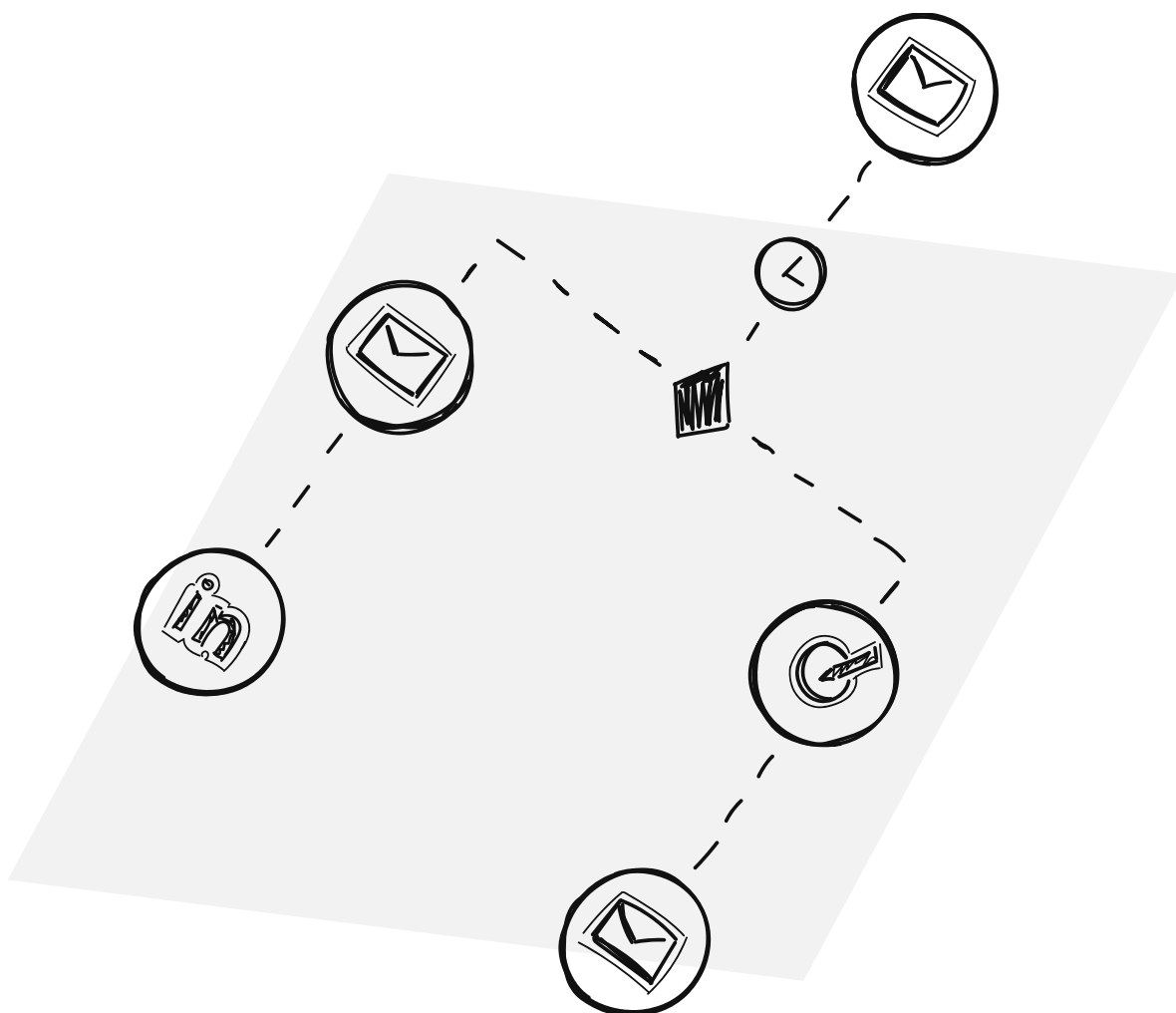




Woodpecker.co S.A.

Jednostkowy raport roczny za rok 2022

Wrocław, 31.05.2023 r.

Spis treści

1. List Zarządu	4
2. Wprowadzenie do sprawozdania finansowego	5
3. Opis organizacji grupy kapitałowej.....	12
4. Wskazanie przyczyn niesporządzenia sprawozdań skonsolidowanych przez podmiot dominujący lub przyczyn zwolnienia z konsolidacji w odniesieniu do każdej jednostki zależnej nieobjętej konsolidacją	12
5. Wybrane dane finansowe wszystkich jednostek zależnych emitenta nieobjętych konsolidacją	12
6. Roczne sprawozdanie finansowe	13
7. Sprawozdanie Zarządu z działalności.....	13
8. Oświadczenie Zarządu	14
9. Sprawozdanie z badania rocznego sprawozdania finansowego	16
10. Informacje o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego.....	16

Informacje o spółce

Woodpecker.co Spółka Akcyjna
ul. Krakowska 29D,
50-424 Wrocław
500-730-530
office@woodpecker.co
<https://www.woodpecker.co/>

Sąd Rejonowy dla
Wrocławia – Fabrycznej we
Wrocławiu, VI Wydział
Gospodarczy Krajowego
Rejestru Sądowego

KRS: 0000896179
REGON: 361814645
NIP: 8992769178

Zarząd



Mateusz Tarczyński
Prezes Zarządu

Maciej Cieśla
Wiceprezes Zarządu

1.

List Zarządu

Szanowni Państwo,

Gdy niecałe dwa lata temu zaczynaliśmy naszą przygodę na rynku NewConnect, najczęściej pojawiającymi się pytaniami były: jak szybko Woodpecker zamierza rosnąć, czy prognozy są realne i kiedy Woodpecker przekroczy 500 tys. dolarów MRR. Wydaje się, że patrząc z perspektywy osiągnięć ostatniego roku możemy wstępnie odpowiedzieć na te pytania. Spółka rozwija się dobrze. W porównaniu z poprzednim rokiem - dynamika wzrostu sprzedaży przyspieszyła z 43% do 61%, zysk netto uległ prawie podwojeniu, zrealizowaliśmy i przekroczyliśmy dotychczasowe prognozy oraz przekroczyliśmy barierę 500 tys. USD miesięcznego przychodu.

W tzw. międzyczasie postawiliśmy sobie nowe i ambitne wyzwania. Powiększyliśmy zespół. Jesteśmy zdeterminowani wykorzystać ogromne możliwości jakie stwarzają model biznesowy SaaS i nasza rozwijająca się obecność na rynkach międzynarodowych. Chcemy osiągnąć kluczową pozycję w obszarze automatyzacji procesów sprzedaży w małych i średnich firmach. Zamierzamy być beneficjentem rosnącego trendu pracy zdalnej oraz automatyzacji procesów z wykorzystaniem rozwiązań AI.

W ciągu ostatnich miesięcy 2022 roku przekształciliśmy się w firmę wieloproduktową. To znaczy, podjęliśmy decyzję o podziale produktu Woodpecker na trzy nowe – lepiej dopasowane do rosnących oczekiwań naszych klientów oraz dynamicznie wzrastającego rynku. Równolegle rozpoczęliśmy prace nad trzema projektami w zakresie: dostarczania prospektów sprzedażowych, usług eksperckich oraz automatyzacji przy wsparciu sztucznej inteligencji - obszarów synergicznych z naszą ofertą. Głęboko wierzymy, że otwiera to nam możliwość zwiększania sprzedaży do dotychczasowych klientów jak i poszerza ogólnie dostępny dla Spółki TAM (total addressable market). Spodziewamy się, że pierwsze przychody z tych nowych inicjatyw wystąpią już w tym roku.

Nasz rozwój jest możliwy, gdyż mamy fantastycznych klientów - to młode dynamiczne, podążające za trendami przedsiębiorstwa. Chętnie korzystające z rozwiązań SaaS. Często bazujące na pracy zdalnej, z zespołami pracującymi w wielu strefach czasowych. Inwestujące w nowatorskie metody pozyskania klientów, automatyzację procesów oraz budujące swoją niezależność w oparciu o skuteczność pozyskania odbiorców dla swoich usług oraz produktów. Wierzymy, że dobrze rozumiemy ich potrzeby, ponieważ jesteśmy jedną z takich firm.

W zeszłym roku z sukcesem łączyliśmy działania skoncentrowane na powiększaniu naszej bazy klientów z inicjatywami mającymi na celu zwiększenie zaangażowania produktowego. Wykorzystujemy efektywne strategie marketingowe i technologie personalizacji, aby przyciągnąć nowych klientów, jednocześnie angażując naszych obecnych użytkowników poprzez podnoszenie wartości dodanej i tworzenie dalszej zachęty do korzystania z naszych produktów.

Spółka dobrze poradziła sobie z wyzwaniami otoczenia rynkowego jakie występowały w dwóch poprzednich latach, zarówno w czasie pandemii, jak i agresji rosyjskiej na Ukrainę. Dobrym sygnałem jest również to, że pomimo pojawiającego się już w drugiej połowie 2022 roku spowolnienia gospodarki, a nawet sygnałów recesyjnych, nasze przychody stabilnie rosły. Po raz kolejny potwierdza się prawidłowość, że gdy na rynku jest trudniej – wzrost sprzedaży staje się dla firm priorytetem, a nasze rozwiązania doskonale takie wysiłki wspierają.

Patrząc z perspektywy zakończonego roku, właściwie wszystkie istotne KPI Spółki wyglądają dobrze. Mamy poczucie stabilnego akcjonariatu, otrzymujemy wiele wsparcia i zaufania ze strony inwestorów, widzimy niesamowity entuzjazm dla modelu SaaS - wszystko to pozwala nam skupić się wyzwaniach, które są przed nami. Naszą ambicją jest, aby Woodpecker rozwijał się w następnych latach nie tracąc obecnej dynamiki.

Mając to na uwadze, zapraszam do lektury raportu.

2.

Wprowadzenie do sprawozdania finansowego

Wybrane dane finansowe za rok 2022

4 312

liczba klientów

23,2 mln

przychody ze sprzedaży w PLN

61%

wzrost przychodów r/r

5,1 mln

zysk NETTO w PLN

5,3 mln

MRR w USD

29%

marża EBITDA

	PLN		EUR	
	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2021
Kapitał własny	9 606 619,49	4 476 612,10	2 048 363,39	973 303,50
Kapitał zakładowy	500 000,00	500 000,00	106 612,08	108 709,83
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	4 244 031,33	2 652 943,98	904 930,03	576 802,19
Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00	0,00	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	1 964 763,56	1 202 864,75	418 935,06	261 526,45
Aktywa razem	13 850 650,82	7 129 556,08	2 953 293,42	1 550 105,68
Należności długoterminowe	0,00	0,00	0,00	0,00
Należności krótkoterminowe	1 242 921,02	468 715,12	265 020,79	101 907,88
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	5 138 317,07	2 520 966,38	1 095 613,35	548 107,66

	Od 01.01.2022 Do 31.12.2022	Od 01.01.2021 Do 31.12.2021	Od 01.01.2022 Do 31.12.2022	Od 01.01.2021 Do 31.12.2021
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	23 206 320,82	14 372 541,57	4 949 854,60	3 139 823,39
Zysk (strata) ze sprzedaży	5 693 852,18	3 325 408,00	1 214 485,51	726 468,16
Amortyzacja	1 084 398,86	365 586,24	231 299,77	79 865,92
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	5 626 534,00	3 322 905,22	1 200 126,70	725 921,40
Zysk (strata) brutto	5 425 047,14	3 376 210,47	1 157 150,02	737 566,46
Zysk (strata) netto	5 130 007,39	2 734 723,91	1 094 218,72	597 427,40
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	6 754 820,35	3 657 468,84	1 440 787,57	799 010,12
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-4 137 469,66	-2 890 622,95	-882 512,72	-631 485,08
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	0,00	0,00	0,00	0,00
Przepływy pieniężne netto, razem	2 617 350,69	766 845,89	558 274,85	167 525,04
Liczba akcji (w szt.)	5 000 000,00	5 000 000,00	5 000 000,00	5 000 000,00
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą	1,03	0,55	0,22	0,12
Wartość księgowa na jedną akcję	1,92	0,90	0,41	0,19

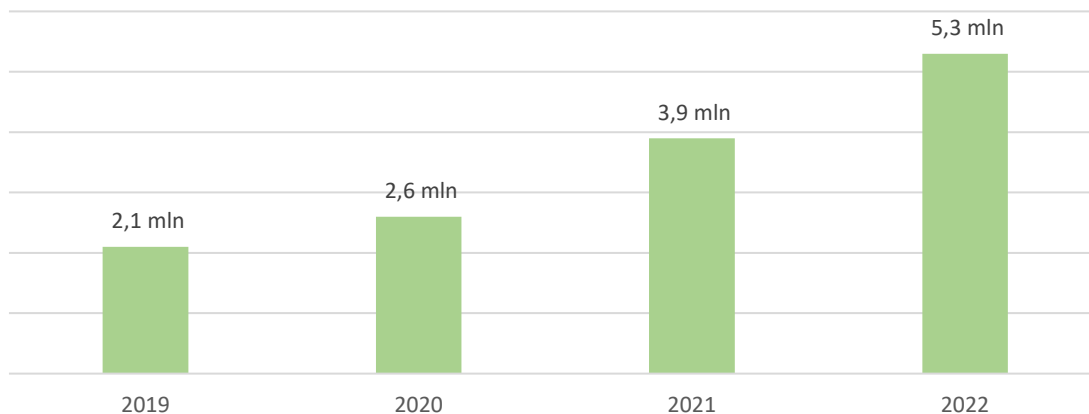
Przeliczenia kursu	2022	2021
Kurs EUR na dzień bilansowy	4,6899	4,5994
Średni kurs EUR w okresie	4,6883	4,5775

Podsumowanie wyników

Rok 2022 był najlepszym w historii Spółki. Konsekwentna realizacja naszej strategii pozwoliła osiągnąć rekordowe wyniki finansowe. Spółka utrzymała wysoką dynamikę wzrostu przychodów i zysku netto oraz powiększyła marżę EBITDA. Znacznemu zwiększeniu uległa też liczba klientów, a średnia wartość płaconej przez nich subskrypcji miesięcznej utrzymała się na podobnym poziomie.

Rok obrotowy Spółki rozpoczął się w dniu 1 stycznia 2022 roku i zakończył 31 grudnia 2022 roku. W tym okresie Woodpecker.co S.A. zanotowała 23 206 320,82 PLN przychodów ze sprzedaży netto, co było wynikiem lepszym o 61,46% w stosunku do roku poprzedniego. Nastąpił znaczący wzrost przychodów w ujęciu MRR (Monthly Recurring Revenue), które wyniosły w 2022 roku 5 297 500 USD, i były wyższe o 37,14% rok do roku (3 862 802,32 USD w 2021).

MRR USD* porównanie roczne

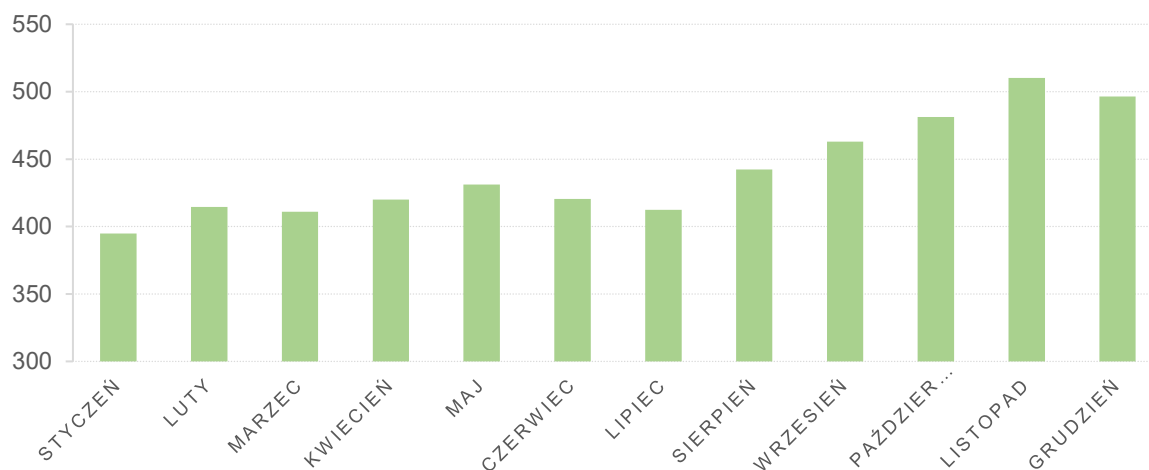


*Przychody MRR (Monthly Recurring Revenue), bez uwzględnienia rozliczenia przychodów w czasie.

Zysk netto w 2022 r. wyniósł 5 130 007,39 PLN i był o 87,59% wyższy, niż w roku poprzednim (tj. 2 734 723,91 PLN). Marża EBITDA* za 12 miesięcy 2022 r. wyniosła 28,92%, co oznacza wzrost o ponad 3 punkty procentowe w porównaniu z marżą uzyskaną w 2021 roku.

Należy również zwrócić uwagę na dynamiczny wzrost MRR w poszczególnych miesiącach 2022 roku. W styczniu tego roku wyniosły one 394 886,98 USD a MRR zanotowane w grudniu wyniosły aż 496 387,87 USD. W ciągu roku przychody MRR wzrosły o 25,70%.

MRR w tys. USD* miesięcznie 2022



*Przychody MRR (Monthly Recurring Revenue), bez uwzględnienia rozliczenia przychodów w czasie.

Istotnym czynnikiem wpływającym na dynamikę przychodów Spółki była wysoka ilość pozyskanych klientów. Szczególnie jest to widoczne w strukturze abonamentów. Zauważalnie wzrosły przychody ze sprzedaży abonamentu podstawowego Basic. Najtańszy plan Basic stanowił przychodowo 12,52% obsługiwanych planów abonamentowych w porównaniu z 9% w roku 2021. Bardzo często nowi klienci, którzy są na początku swojej przygody z aplikacją, decydują się na testowanie jej funkcji w wersji

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

podstawowej i z mniejszą ilością slotów wysyłkowych. Taka strategia pozwala im na dokładne poznanie i zrozumienie możliwości, jakie oferuje produkt i dopiero w dalszej perspektywie decydują się na wyższe plany abonamentowe. Wzrost w strukturze przychodów osiągnął również najbardziej dochodowy plan Agency, który zwiększył udział do poziomu 35,38% przychodów. W poprzednim roku jego udział w przychodach Spółki wynosił 30,67%. W porównaniu z poprzednim rokiem procent klientów korzystających z planu typu Advanced zmniejszył się z 60,39% do 52,1%.

Z jednej strony, Spółka koncentruje się na zwiększaniu swojej bazy klientów, co przekłada się na większą skalę działania. Z drugiej strony, aktywnie dąży do zwiększenia zaangażowania już istniejących klientów, m.in. zachęcając ich do korzystania z oferujących więcej możliwości, droższych pakietów abonamentowych. Taka zrównoważona, dwutorowa strategia jest kluczowa dla stałego wzrostu przychodów Spółki.

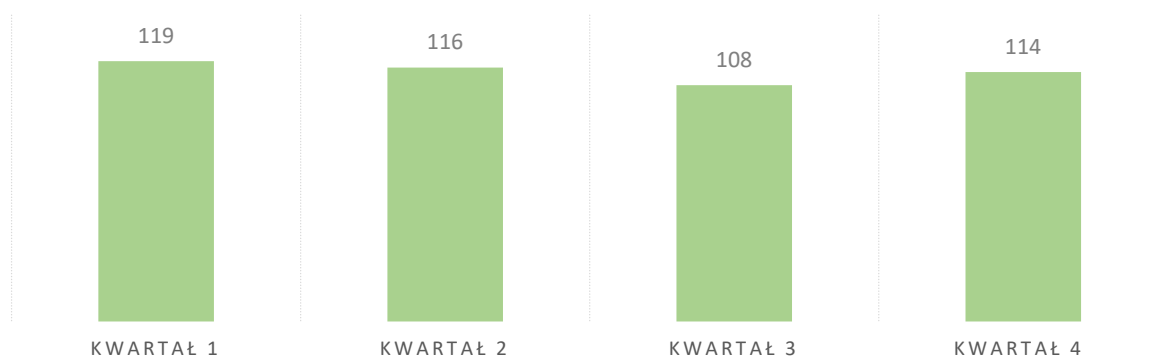
Plany roczne opłacane są z góry za cały rok i pozytywnie wpływają na przepływy pieniężne Spółki. Na dzień 31.12.2022 roku plany roczne stanowiły ilościowo 7,8% wszystkich subskrypcji w porównaniu do 8,2% na koniec roku 2021.

Udział wpływów z abonamentów w przychodach Emitenta

Abonament	2022	2021	Różnica
Basic	12,52%	8,94%	40,04%
Advanced	52,1%	60,39%	-13,73%
Agency	35,38%	30,67%	15,36%

Efektom znacznego napływu nowych klientów abonamentu Basic oraz zmian w strukturze abonamentów było obniżanie się wartości ARPA (ang. Average Revenue per Account), czyli przeciętnego przychodu przypadającego miesięcznie na klienta. Spółka rozpoczynała rok z ARPA na poziomie 119 USD w pierwszym kwartale i wskaźnik ten obniżył się do 114 USD w 4 kwartale 2022. Przełożyło się to na obniżenie ARPA o 2,5% rok do roku (117 USD w porównywalnym kwartale 2021 roku).

ARPA 2022 W USD*



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

Struktura geograficzna wg. rynków sprzedaży pozostaje na podobnym poziomie. Woodpecker zyskuje popularność w większej ilości państw, przez co zmniejsza się udział procentowy wiodącego rynku USA, głównie na rzecz krajów Unii Europejskiej. W 2022 roku największy wzrost wystąpił w Niemczech. W całym roku 2022 spółka obsłużyła klientów ze 112 krajów w porównaniu do 103 w roku 2021.

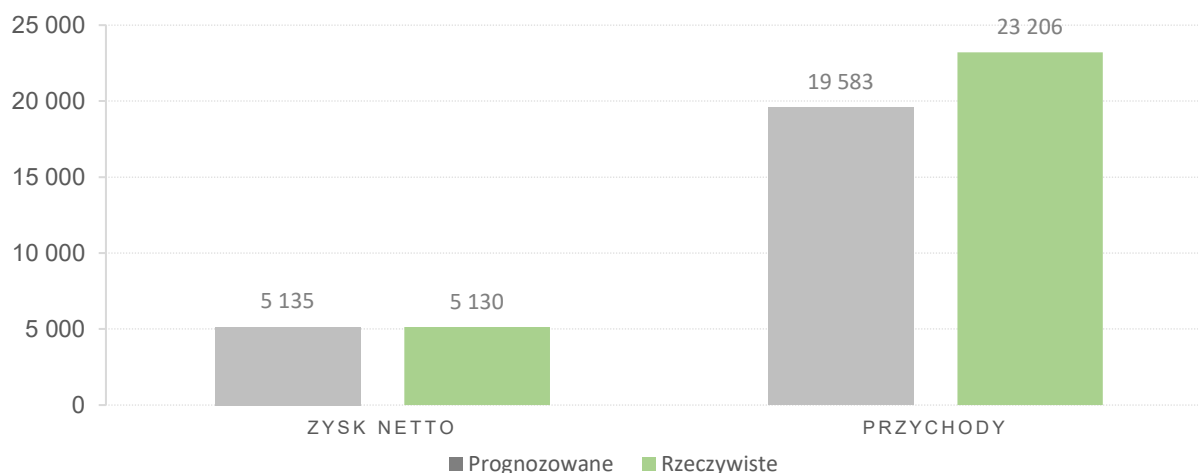
Struktura geograficzna przychodów Spółki

Kraj	2022	2021	Różnica
Stany Zjednoczone	42,8%	46,22%	-7,40%
Polska	10,54%	9,62%	9,56%
Wielka Brytania	9,58%	9,14%	4,81%
Niemcy	8,31%	5,13%	61,99%
Francja	4,49%	4,59%	-2,18%
Pozostałe	24,28%	25,30%	-4,03%

Na dzień 31.12.2022 roku Spółka dysponowała zasobami gotówki w wysokości 5 138 317,07 zł, co oznacza wzrost r/r o 2 617 350,69 zł. W opinii Zarządu obecny poziom gotówki pozwala na zachowanie bezpiecznego marginesu dla operacji Spółki w przypadku wystąpienia niekorzystnych, przejściowych zjawisk rynkowych (w tym kursowych) oraz tworzy możliwość rozważenia dodatkowych inwestycji rozwojowych, które pozwoliłyby na przyspieszenie wzrostu Spółki w ramach przyjętej strategii. Na dzień 31.12.2022 Spółka nie korzystała z finansowania dłużnego.

W roku 2022 Spółka zrealizowała prognozę przedstawioną w Dokumencie Informacyjnym. Prognoza przychodowa została zrealizowana w 118,50%, a oczekiwania dotyczące zysku netto w blisko 100%.

Realizacja prognozy w tys. PLN



Istotne wydarzenia

W trakcie roku obrotowego Spółka z sukcesem rozwijała działalność i pozyskiwała nowych klientów biznesowych. Już od 1 kwartału 2022 roku zauważalne było szybsze tempo wzrostu przychodów ze sprzedaży. Przyczyniły się dwa kluczowe czynniki. Po pierwsze zwiększanie liczby klientów, co było priorytetem w 2022 roku. Po drugie koncentracja na zwiększeniu zaangażowanie nowych użytkowników w używaniu aplikacji. Działania w obu tych obszarach przyniosły oczekiwane efekty.

W każdym kolejnym kwartale 2022 roku Spółka odnotowywała bardzo dobre wyniki w ilości zapisów na bezpłatny okres próbny aplikacji. Przyczyniły się do tego m.in. konsekwentnie prowadzone działania w obrębie content marketingu, reklama, działania partnerskie oraz kampanie na platformach społecznościowych. Przełożyło się to na osiągnięcie kolejnego kamienia milowego jakim było przekroczenie w sierpniu 4 tysięcy klientów, korzystających z aplikacji w subskrypcji płatnej.

Wprowadzenie Woodpecker Agency (nowego, wyodrębnionego produktu na bazie planu Agency) wzmocniło trend wzrostowy w liczbie klientów agencyjnych. Ten typ klienta charakteryzuje się wysokim potencjałem wzrostu i wysoką retencją. Dynamika wzrostu najbardziej dochodowych klientów Spółki wyniosła w poprzednim roku niemal 60%.

Przez cały ostatni rok kontynuowane były prace nad programem Woodpecker Experts, przynosząc coraz lepsze rezultaty. Z każdym kwartałem, w miarę jak użytkownicy odkrywali jego zalety zauważalne było rosnące zainteresowanie klientów. Kolejnym krokiem w rozwoju programu było wprowadzenie pierwszej wersji kreatora Experts Wizard - pomocniczego narzędzia pozwalającego na wybór odpowiedniego doradcy świadczącego konkretne usługi zgodne z potrzebami klienta. Ponadto program Experts zyskał na atrakcyjności dzięki nowo wprowadzonym kontekstowym zachętom do sprawdzania usług ekspertów. Te intuicyjne wskazówki zwiększyły zaangażowanie użytkowników, co przyczyniło się do większego zainteresowania programem.

Spółka kontynuowała rozwój API (Application Programming Interface), wprowadzając nowe notyfikacje, które służą do informowania zintegrowanych systemów o kluczowych zdarzeniach. Obejmują one m.in. zadania manualne oraz dodawanie nowych danych do Woodpeckera. Notyfikacje te stanowią podstawę do tworzenia automatyzacji procesów sprzedażowych, zarówno poprzez konstruowanie własnych rozwiązań programistycznych, jak i korzystanie z tzw. agregatorów API - aplikacji umożliwiających łączenie dwóch systemów bez konieczności posiadania umiejętności programowania.

Dodatkowo, Spółka wprowadziła możliwość generowania podsumowania o kampaniach za pomocą API, co znacznie przyspiesza proces tworzenia holistycznych raportów o efektywności procesu sprzedażowego klientów. Ten postęp w obszarze integracji systemów zdecydowanie podnosi możliwości oprogramowania i umożliwia klientom jeszcze efektywniejsze zarządzanie ich działaniami sprzedażowymi. Nowości w obszarze API wprowadzone przez Spółkę, były szeroko konsultowane z użytkownikami aplikacji i realizowały ich oczekiwania w zakresie usprawnienia procesów pracy.

W pierwszym kwartale 2022 roku aplikacja Woodpecker wdrożyła dwukierunkową integrację z Pipedrive. Pipedrive to platforma CRM (system do zarządzania relacji z klientami) stosowana przez ponad 100 tys. firm w 175 krajach. Dzięki tej integracji możliwa jest dwukierunkowa wymiana danych pomiędzy programami. Efekty tego wdrożenia wpłynęły pozytywnie na wzrost liczby klientów w poprzednim roku.

W celu dalszego usprawnienia działania aplikacji w drugim kwartale 2022 roku Spółka wdrożyła pierwszy etap projektu podziału baz danych. Ze względu na stały wzrost liczby klientów została podjęta decyzja o podzieleniu bazy danych na niezależne instancje, tzw. shardy. To innowacja, która ma na

celu umożliwienie skalowania pod większą ilość klientów, zwłaszcza przetwarzających duże ilości danych. Zmiany te umożliwiły optymalizację wydajności bazy danych oraz możliwości dostarczenia indywidualnych instancji na potrzeby klientów, których wysyłka cechuje się wysokim wolumenem.

Cały rok 2022 był dla Spółki czasem intensywnego przygotowania do podzielenia aplikacji Woodpecker na 3 osobne produkty. Od pierwszego kwartału 2023 roku Spółka zdecydowała się prezentować strukturę swoich przychodów w podziale na trzy oferowane produkty: Cold Email, Agency oraz Sales Assistant. Proces ten zakończył się w marcu 2023 roku, kiedy to na stronie internetowej aplikacji pojawiły się trzy nowe, odrębne oferty.

W trzecim kwartale 2022 roku spółka zorganizowała Event Woodpecker Cold Email Camp. Przygotowania do wydarzenia trwały od początku roku. Spółka aktywnie rekrutowała firmy z różnych krajów świata. Po skrupulatnym procesie selekcji, wyłoniono finalistów, którzy mieli zaszczyt uczestniczyć w tym prestiżowym wydarzeniu. Zaproszono także znanych ekspertów branżowych, takich jak Josh Braun, Jason Bay, Nick Cegelski, którzy na żywo prowadzili inspirujące i praktyczne warsztaty dotyczące tematyki cold email. W tych warsztatach brali udział przedstawiciele pięciu firm pochodzących z czterech różnych kontynentów. Całe tygodniowe wydarzenie było dokładnie rejestrowane, przeprowadzono wiele wywiadów, co pozwoliło Spółce na bieżąco korzystać z efektów marketingowych. Taka strategia przyczyniła się do zwiększenia rozpoznawalności marki oraz do lepszego zrozumienia przez przedsiębiorców z całego świata oferowanych usług.

Dodatkowo, na podstawie zgromadzonych materiałów i przeprowadzonych wywiadów powstaje serial dokumentalny. Jest to pionierski projekt w polskim marketingu. Chcemy, aby te autentyczne, pełne pasji i inspiracji historie pomogły w zwiększeniu świadomości marki, co z kolei powinno przekładać się na wzrost sprzedaży produktów w nadchodzących latach. Do czasu premiery serialu, Spółka aktywnie wykorzystuje liczne materiały powstałe podczas Cold Email Camp, które skutecznie podnoszą efekty działań marketingowych firmy, wpisując się w coraz szerszy kontekst działań promocyjnych.

Pod koniec 2022 roku, Spółka podjęła decyzję o utworzeniu dwóch nowych zespołów produktowych, mających na celu przyspieszenie innowacji i dalszego rozwoju. Pierwszym z nich jest zespół specjalizujący się w technologiach sztucznej inteligencji, takich jak np. ChatGPT. Jego głównym zadaniem jest opracowywanie unikalnych rozwiązań, które przyczynią się do dalszej automatyzacji procesów sprzedażowych. Te rozwiązania obejmują m.in. generowanie inteligentnych tekstów wiadomości oraz tworzenie przekazów wideo za pomocą technologii voice and video cloning. Zespół rozpoczął swoją działalność już w listopadzie 2022 roku, z zaangażowaniem do wprowadzania przyszłościowych rozwiązań, które przyczynią się do zwiększenia efektywności i skuteczności działania Spółki.

Innowacyjne projekty kontynuują kierunek przekształcenia Woodpeckera w firmę wieloproduktową, pozwalając na poszerzenie oferty i dotarcia do nowych grup klientów. Spółka stawia sobie za cel pokrycie całego procesu sprzedaży, oferując swoim klientom coraz bardziej kompleksową i zintegrowaną usługę. To kierunkowe podejście pozwoli Spółce na dalsze utrzymanie i zwiększenie konkurencyjności na rynku, jednocześnie dostarczając klientom więcej wartości.

Na dzień 31 grudnia 2022 r. Emitent zatrudniał 52 osoby w przeliczeniu na pełne etaty na podstawie umowy o pracę, ponadto współpracował z 55 osobami na podstawie umów cywilnoprawnych (umowy zlecenia, umowy o współpracy z działalnością gospodarczą). W ujęciu rocznym największy przyrost wystąpił w dziale Produktu oraz w działach Obsługi klienta. Spółka planuje dalsze zwiększanie zatrudnienia.

3.

Opis organizacji grupy kapitałowej

Na dzień 31.12.2022 Spółka nie tworzyła grupy kapitałowej.

4.

Wskazanie przyczyn niesporządzenia sprawozdań skonsolidowanych przez podmiot dominujący lub przyczyn zwolnienia z konsolidacji w odniesieniu do każdej jednostki zależnej nieobjętej konsolidacją

Na dzień 31.12.2022 Spółka nie tworzyła grupy kapitałowej.

5.

Wybrane dane finansowe wszystkich jednostek zależnych emitenta nieobjętych konsolidacją

Na dzień 31.12.2022 Spółka nie tworzyła grupy kapitałowej.

6. Roczne sprawozdanie finansowe

Roczne sprawozdanie finansowe Spółki Woodpecker.co S.A. zawiera Załącznik nr 1 do Raportu.

7. Sprawozdanie Zarządu z działalności

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki Woodpecker.co S.A zawiera Załącznik nr 2 do Raportu.

8. Oświadczenia Zarządu



Wrocław, dnia 31.05.2023 r.

Oświadczenie Zarządu spółki Woodpecker.co S.A. w sprawie rzetelności sporządzenia sprawozdania finansowego za okres od 01.01.2022 roku do 31.12.2022 roku

Zarząd Woodpecker.co S.A. oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, roczne sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Spółkę, oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki oraz jej wynik finansowy, oraz że sprawozdanie z działalności Spółki zawiera prawdziwy obraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk.

Podpisy osób upoważnionych do reprezentowania Spółki

Mateusz Tarczyński
Prezes Zarządu

Maciej Cieśla
Wiceprezes Zarządu



Wrocław, dnia 31.05.2023 r.

Oświadczenie Zarządu spółki Woodpecker.co S.A w sprawie wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego za rok 2022

Zarząd Woodpecker.co S.A. oświadcza, iż wybór firmy audytorskiej przeprowadzającej badanie rocznego sprawozdania finansowego został dokonany zgodnie z przepisami, w tym zgodnie z przepisami dotyczącymi wyboru i procedury wyboru firmy audytorskiej oraz, iż firma audytorska oraz członkowie zespołu wykonującego badanie, spełniali warunki do sporządzenia bezstronnego i niezależnego sprawozdania z badania rocznego sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami, standardami wykonywania zawodu i zasadami etyki zawodowej.

Podpisy osób upoważnionych do reprezentowania Spółki

Mateusz Tarczyński
Prezes Zarządu

Maciej Cieśla
Wiceprezes Zarządu

9.

Sprawozdanie z badania rocznego sprawozdania finansowego

Sprawozdanie z badania przez biegłego rewidenta sprawozdania finansowego Spółki Woodpecker.co S.A stanowi Załącznik nr 3 do Raportu.

10.

Informacje o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego

Zasady ładu korporacyjnego stosowanego przez spółkę Woodpecker S.A zgodnie z zaleceniami „Dobrych Praktyk Spółek notowanych na NewConnect” (uchwalonych uchwałą Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych nr 293/2010 z dnia 31 marca 2010 roku)

Przestrzeganie zasad ładu korporacyjnego jest nieodłączną częścią funkcjonowania spółki Woodpecker S.A. Wysokie standardy w tym zakresie są istotne z punktu widzenia sprawności funkcjonowania wszelkich procesów biznesowych oraz zapewnienia długoterminowej i przewidywalnej stabilności finansowej. Z punktu widzenia Woodpecker S.A przestrzeganie zasad ładu korporacyjnego to także wspólna rynkowa odpowiedzialność za kreowanie i podnoszenie obowiązujących standardów postępowania i zarządzania. W nawiązaniu do standardów ładu korporacyjnego dla spółek notowanych na NewConnect Woodpecker S.A. deklaruje, że:

1. będzie prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną, zarówno z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i z użyciem nowoczesnych technologii, zapewniających szybkość, bezpieczeństwo oraz szeroki dostęp do informacji. Co więcej, spółka dołoży wszelkich starań, aby zapewnić transparentność swoich obrad oraz dostępność w zakresie relacji inwestorskich. Spółka zobowiązuje się do wprowadzenia transparentności oraz dostępności w granicach kosztu współmiernego do dodatkowej wartości informacyjnej takiego. Spółka nie zdecydowała się umożliwić transmisji obrad online czy też w innej formie utrwalac i udostępniać na stronie obrad. Umożliwienie transmisji obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrowania przebiegu obrad i upubliczniania go na stronie internetowej generowałyby koszty niewspółmiernie do dodatkowej wartości informacyjnej takiego rozwiązania dla inwestorów. Spółka zobowiązuje się do spełniania obowiązku informacyjnego za pomocą bieżących raportów na stronie internetowej.
2. zobowiązuje się zapewnić efektywny dostęp do informacji niezbędnych do oceny sytuacji i perspektyw spółki oraz sposobu jej funkcjonowania.

3. zobowiązuje się do rzetelnego prowadzenia oraz aktualizacji strony dotyczącej relacji inwestorskich dostępnej pod adresem office@woodpecker.co. Woodpecker S.A. dołoży wszelkich starań, aby informacje znajdujące się na tej stronie były, czytelne, transparentne i zawsze dostępne dla wszystkich zainteresowanych. Woodpecker S.A. dołoży wszelkich starań, aby przedstawiać na stronie zakres informacji zalecany przez Dobre Praktyki Spółek notowanych na NewConnect.
4. zobowiązuje się do prowadzenia strony oraz jej aktualizacji w języku wiodącym dla Emitenta, to znaczy w języku polskim. Spółka dopuszcza możliwość przedstawienia treści w języku angielskim jednak pozostaje to w zakresie indywidualnej decyzyjności spółki.
5. zobowiązuje się prowadzić politykę informacyjną ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb inwestorów indywidualnych. Spółka decyduje się zrezygnować z działu relacji inwestorskich na stronie www.GPWInfostrefa.pl, ponieważ w ocenie Spółki bieżąco aktualizowana strona internetowa dotycząca zagadnień korporacyjnych oraz relacji inwestorskich jest wystarczającym źródłem wiedzy dla inwestorów.
6. zobowiązuje się utrzymywać korzystanie z usług Autoryzowanego Doradcy w celu prawidłowego wykonywania swoich obowiązków, w tym obowiązków informacyjnych.
7. zobowiązuje się, że w przypadku wystąpienia zdarzenia, które w ocenie Emitenta ma istotne znaczenie dla wykonywania przez Autoryzowanego Doradcę swoich obowiązków, Emitent niezwłocznie powiadamia o tym fakcie Autoryzowanego Doradcę. Co więcej, Woodpecker S.A. zobowiązuje się do dostarczenia Autoryzowanemu Doradcy wszelkich niezbędnych środków do realizacji zadań powierzonych.
8. zobowiązuje się do przygotowania oraz publikacji raportów zawierających informacje dotyczące między innymi: informację na temat łącznej wysokości wynagrodzeń wszystkich członków zarządu i rady nadzorczej, informację na temat wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy oraz inne informacje zgodnie z zaleceniami Dobrych Praktyk Spółek notowanych na NewConnect. Wynagrodzenie Autoryzowanego Doradcy w 2022 roku dotyczyło bieżącego doradztwa w zakresie wypełniania obowiązków informacyjnych oraz działań z zakresu wprowadzenia akcji Emitenta do obrotu w Alternatywnym Systemie Obrotu, a jego wysokość nie odbiegała od warunków rynkowych.
9. Przynajmniej 2 razy w roku Emitent, przy współpracy Autoryzowanego Doradcy, zamierza w miarę potrzeb i biorąc pod uwagę koszt oraz zapotrzebowanie ze strony interesariuszy, organizować publicznie dostępne spotkanie z inwestorami, analitykami i innymi podmiotami potencjalnie zainteresowanymi bieżącym stanem Spółki.
10. Woodpecker S.A. zobowiązuje się, że uchwała walnego zgromadzenia w sprawie emisji akcji z prawem poboru powinna precyzować cenę emisyjną albo mechanizm jej ustalenia lub zobowiązać organ do tego upoważniony do ustalenia jej przed dniem ustalenia prawa poboru, w terminie umożliwiającym podjęcie decyzji inwestycyjnej.
11. Uchwały walnego zgromadzenia powinny zapewniać zachowanie niezbędnego odstępu czasowego pomiędzy decyzjami powodującymi określone zdarzenia korporacyjne a datami, w których ustalane są prawa akcjonariuszy wynikające z tych zdarzeń korporacyjnych.
12. Dzień ustalenia praw do dywidendy oraz dzień wypłaty dywidendy powinny być tak ustalone, aby czas przypadający pomiędzy nimi był możliwie najkrótszy, a w każdym przypadku nie dłuższy niż 15 dni roboczych. Ustalenie dłuższego okresu pomiędzy tymi terminami wymaga szczegółowego uzasadnienia.

13. Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie wypłaty dywidendy warunkowej może zawierać tylko takie warunki, których ewentualne ziszczenie nastąpi przed dniem ustalenia prawa do dywidendy.
14. W ocenie Emitenta, publikowane raporty okresowe oraz informacje prezentowane na korporacyjnej stronie internetowej zapewniają Akcjonariuszom oraz Inwestorom dostęp do kompletnych i wystarczających informacji dających pełny obraz sytuacji Spółki w związku z czym Emitent decyduje się nie publikować raportów miesięcznych, w terminie 14 dni od zakończenia miesiąca.

W przypadku naruszenia przez Woodpecker S.A. obowiązku informacyjnego określonego w Załączniku nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu („Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku „NewConnect”) spółka niezwłocznie publikuje, w trybie właściwym dla przekazywania raportów bieżących na rynku NewConnect, informację wyjaśniającą zaistniałą sytuację. Woodpecker S.A. zobowiązuje się do przestrzegania dobrych praktyk oraz zasad wytyczonych w ładzie korporacyjnym oraz w zaleceniach Dobrych Praktyk Spółek notowanych na NewConnect.

Wrocław, 31.05.2023

Miejsce, data

Mateusz Tarczyński

Prezes Zarządu

Maciej Cieśla

Wiceprezes Zarządu