

Spis treści

1. List Zarządu	4
2. Wprowadzenie do sprawozdania finansowego	5
3. Opis organizacji grupy kapitałowej.....	11
4. Wskazanie przyczyn niesporządzenia sprawozdań skonsolidowanych przez podmiot dominujący lub przyczyn zwolnienia z konsolidacji w odniesieniu do każdej jednostki zależnej nieobjętej konsolidacją	11
5. Wybrane dane finansowe wszystkich jednostek zależnych emitenta nieobjętych konsolidacją	11
6. Roczne sprawozdanie finansowe	12
7. Sprawozdanie Zarządu z działalności.....	12
8. Oświadczenie Zarządu	13
9. Sprawozdanie z badania rocznego sprawozdania finansowego	15
10. Informacje o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego.....	15

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
Członek Zarządu

1.

List Zarządu

Szanowni Państwo,

Rok 2021 spełnił wiele oczekiwań, które stawialiśmy przed Woodpeckerem. Nasz model biznesowy SaaS, który nieustannie ulepszamy, wydaje się dobrze wspierać rozwój Spółki. Jego niewątpliwą zaletą jest to, że pozwala na skalowalny i dynamiczny wzrost wyników, co z pewnością Państwo dostrzegą w sprawozdaniu finansowym za ubiegły rok. Jesteśmy Spółką z ambicjami międzynarodowymi. Sprzedajemy prawie na całym świecie, właściwie coraz trudniej jest wskazać liczący się rynek, na którym nie korzysta się z naszego oprogramowania. Dlatego jesteśmy zdeterminowani i skupieni na dobrym wykorzystaniu szans, jakie zapewnia nam sprzedaż globalna.

Spółka dobrze poradziła sobie w trudnym i wymagającym okresie pandemii. Nasz biznes okazał się odporny na zawirowania w handlu międzynarodowym, a jego struktura dobrze wpisuje się w rosnący trend pracy zdalnej i kontakt online. Jesteśmy przekonani, że nasze oprogramowanie wspiera te procesy, a nowy porządek ekonomiczny, który wyłania się po latach niedawnych i obecnych kryzysów, będzie silnie opierał się na innowacyjnych modelach pracy, w tym komfortowej pracy poza biurem.

Woodpecker nieustannie ewoluuje. Nasze oprogramowanie podąża za najnowszymi trendami sprzedaży z wykorzystaniem możliwości Internetu. To silnie rosnący, jeszcze nie do końca zagospodarowany rynek, w pewnym sensie nowe terytorium, a naszą ambicją jest zająć na nim pionierską, istotną i długofalową pozycję. Już teraz odnosimy pierwsze sukcesy. Pomimo, że jesteśmy spółką bardzo młodą – Woodpecker jest już marką rozpoznawalną w branży automatyzacji sprzedaży, jesteśmy zauważani i doceniani. Swoje procesy pozyskania klientów powierzają nam tysiące firm. To poważne zobowiązanie. Dzień po dniu staramy się mu sprostać, pomagając naszym użytkownikom budować niezależność opartą na pewności pozyskania odbiorców dla ich komunikacji, usług oraz produktów.

Nasz zespół rośnie, udaje nam się skutecznie przyciągnąć talenty. Staramy się być firmą, gdzie etyka i zasady coś znaczą. Dobrym miejscem pracy i dobrym środowiskiem do rozwoju. Jest to wymagające, gdy spółka musi spełniać oczekiwania nieustannych wzrostów. Dlatego jedno z naszych istotnych wyzwań brzmi: jak rosnąć, żeby nie stracić tych wartości, które zdefiniowały nas jako start-up. Jak skalować kulturę firmy i dobrze odnaleźć się w nowych ekosystemach np. takich jak środowisko spółki publicznej. Jako Zarząd, właściwie codziennie, staramy się odpowiedzieć na te pytania z szacunkiem dla ważnych interesów pracowników, klientów oraz akcjonariuszy.

Patrząc z perspektywy roku, właściwie wszystkie istotne KPI Spółki wyglądają dobrze, co nie znaczy, że nie myślimy o wyzwaniach przed nami. Naszą ambicją jest, aby Woodpecker rozwijał się w następnych latach nie tracąc obecnej dynamiki.

Mając to na uwadze - zapraszamy do lektury raportu.

2.

Wprowadzenie do sprawozdania finansowego

Wybrane dane finansowe za rok 2021

3 112

liczba klientów

14,4 mln

przychody ze sprzedaży w PLN

43%

wzrost przychodów r/r

2,7 mln

zysk NETTO w PLN

3,8 mln

MRR w USD

26%

marża EBITDA

	PLN		EUR	
	2021	2020	2021	2020
Przychody netto ze sprzedaży	14 372 541,57	10 032 434,70	3 139 823,39	2 173 969,55
Koszty działalności operacyjnej	11 047 133,57	8 876 765,35	2 413 355,23	1 923 542,81
Amortyzacja	365 586,24	102 834,66	79 865,92	22 283,67
Zysk ze sprzedaży	3 325 408,00	1 155 669,35	726 468,16	250 426,75
Zysk z działalności operacyjnej	3 322 905,22	1 181 792,43	725 921,40	256 087,46
Zysk brutto	3 376 210,47	1 056 160,29	737 566,46	228 863,72
Zysk netto	2 734 723,91	975 130,77	597 427,40	211 305,10
Aktywa trwałe	4 043 039,92	1 365 230,55	879 036,38	295 837,43
Aktywa obrotowe	3 086 516,16	1 984 963,44	671 069,30	430 129,90
Aktywa razem	7 129 556,08	3 350 193,99	1 550 105,68	725 967,32
Środki pieniężne i inne aktywa	2 520 966,38	1 754 120,49	548 107,66	380 107,59
Kapitał własny	4 476 612,10	1 741 888,19	973 303,50	377 456,92
Zobowiązania krótkoterminowe	1 202 864,75	895 237,37	261 526,45	193 992,67
Razem zobowiązania i rezerwy	2 652 943,98	1 608 305,80	576 802,19	348 510,40
Pasywa razem	7 129 556,08	3 350 193,99	1 550 105,68	725 967,32

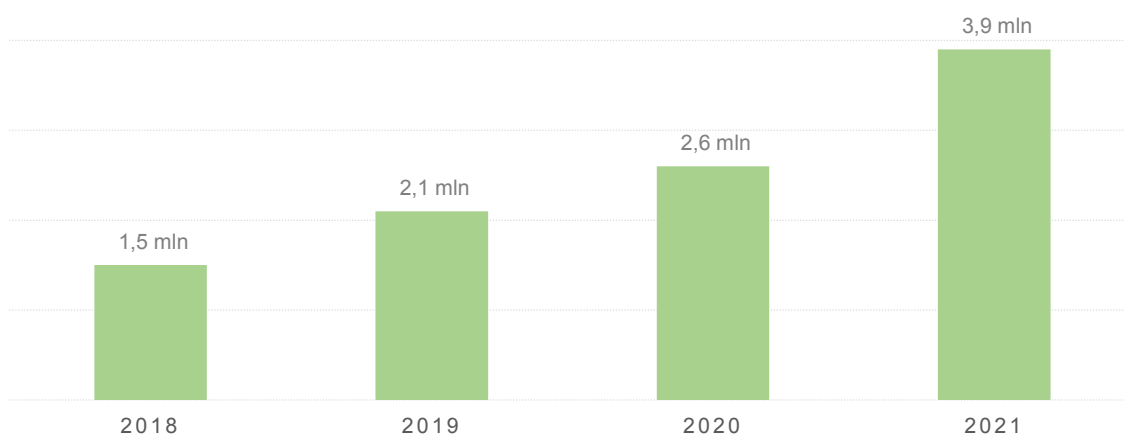
Przeliczenia kursu	2021	2020
Kurs EUR na dzień bilansowy	4,5994	4,6148
Średni kurs EUR w okresie	4,5775	4,4742

Podsumowanie wyników

Rok 2021 był przełomowy w historii spółki. Konsekwentna realizacja strategii rozwoju pozwoliła osiągnąć rekordowe wyniki finansowe. Spółka utrzymała wysoką dynamikę wzrostu przychodów i zysku netto oraz znacząco powiększyła marżę EBITDA. Zwiększeniu uległa też liczba klientów oraz średnia wartość płaconej przez nich subskrypcji miesięcznej. Spółka z sukcesem zadebiutowała na rynku New Connect.

Rok obrotowy Spółki rozpoczął się w dniu 1 stycznia 2021 roku a zakończył 31 grudnia 2021 roku. W tym okresie Woodpecker.co S.A. zanotowała 14 372 541,57 PLN przychodów ze sprzedaży netto, co było wynikiem lepszym o 43,26% w stosunku do roku poprzedniego. Nastąpił znaczący wzrost przychodów w ujęciu MRR (Monthly Recurring Revenue), które wyniosły w 2021 roku 3 862 802,32 USD, i były wyższe o 48,27% rok do roku (2 605 254,49 USD w 2020).

MRR USD* porównanie roczne



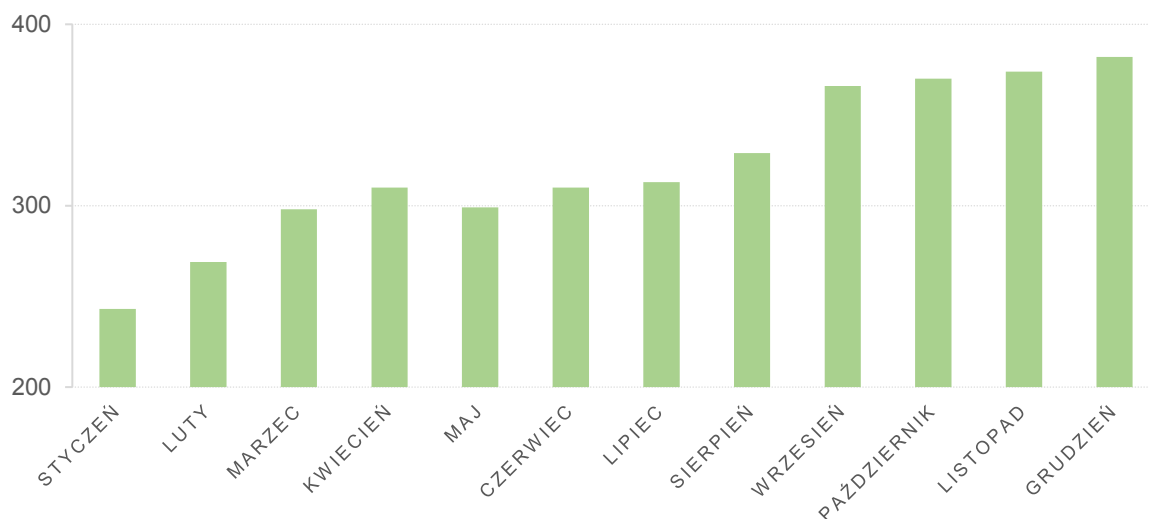
*Przychody MRR (Monthly Recurring Revenue), bez uwzględnienia rozliczenia przychodów w czasie.

Zysk netto w 2021 r. wyniósł 2 734 723,91 PLN i był 2,8 razy wyższy, niż w roku poprzednim (tj. 975 130,77 PLN). Marża EBITDA* za 12 miesięcy 2021 r. wyniosła 26,03 %, co oznacza ponad trzykrotny wzrost w porównaniu z marżą w 2020 roku na poziomie 8,06%.

Należy również zwrócić uwagę na dynamiczny wzrost MRR w poszczególnych miesiącach 2021 roku. W styczniu tego roku wyniosły one 243 046,44 USD a MRR zanotowane w grudniu wyniosły aż 381 810,65 USD. W ciągu roku przychody MRR wzrosły o 57,09%.

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

MRR w tys. USD* miesięcznie 2021



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

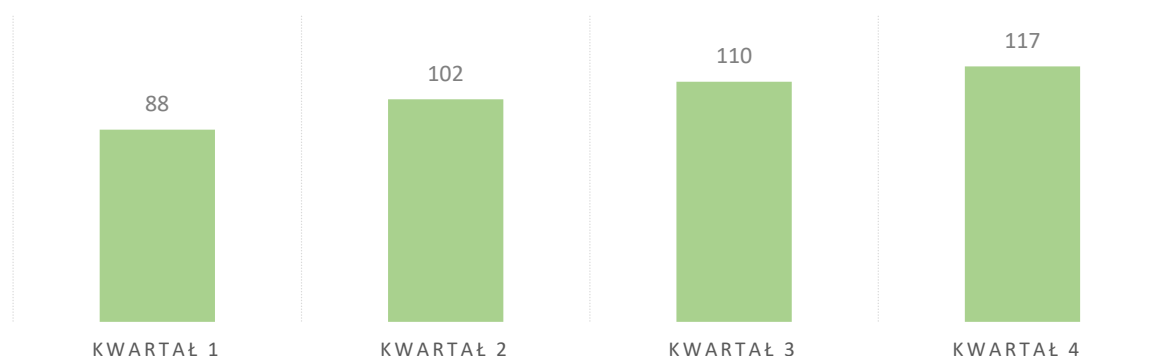
Istotnym czynnikiem wpływającym na dynamikę przychodów była zmiana struktury klientów obsługiwanych przez Woodpeckera i podążająca za tym zmiana rodzaju płaconych przez nich abonamentów. W porównaniu z poprzednim rokiem procent klientów korzystających z planu typu Agency zwiększył się z 18,27% do 30,67%, a z planu Advanced z 33,98% do 60,39%. Oznacza to, że klienci częściej decydują się na wybór coraz droższych oraz bardziej rozbudowanych abonamentów miesięcznych. Najtańszy plan Basic stanowił około 9% obsługiwanych planów abonamentowych. Widoczna jest także inna pozytywna tendencja, w roku 2021 coraz więcej klientów decydowało się na wybór planu rocznego zamiast subskrypcji miesięcznych. Plany roczne opłacane są z góry za cały rok i pozytywnie wpływają na przepływy pieniężne Spółki. Na dzień 31.12.2021 roku plany roczne stanowiły ilościowo 8,2% wszystkich subskrypcji w porównaniu do 2,5% na koniec roku 2020.

Udział wpływów z abonamentów w przychodach Emitenta

Abonament	2021	2020	Różnica
Basic	8,94%	47,75%	-38,81%
Advanced	60,39%	33,98%	26,41%
Agency	30,67%	18,27%	12,40%

Efektom zmian w strukturze abonamentów oraz wzrostu ilości skrzynek wysłkowych podłączanych przez klientów była rosnąca wartość ARPA (ang.: Average Revenue per Account), czyli przeciętnego przychodu przypadającego miesięcznie na klienta. Spółka rozpoczynała rok z ARPA na poziomie 88 USD w pierwszym kwartale i wskaźnik ten wzrósł do 117 USD w 4 kwartale 2021. Oznacza to również wzrost ARPA o 41% rok do roku (83 USD w porównywalnym kwartale 2020 roku).

ARPA 2021 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 2021 roku największy wzrost wystąpił w Niemczech. W całym roku 2021 spółka obsłużyła klientów z 103 krajów w porównaniu do 93 w roku 2020.

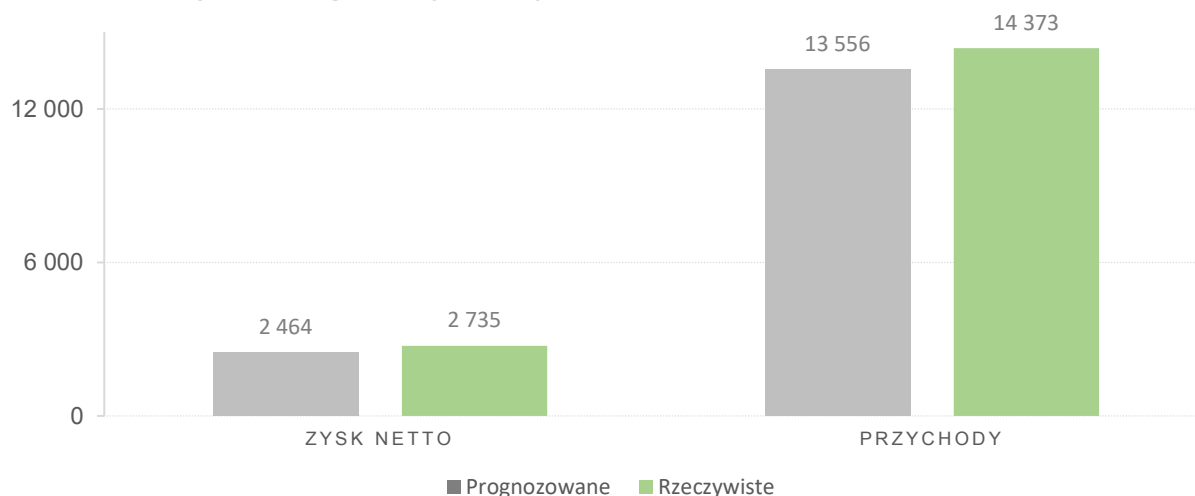
Struktura geograficzna przychodów Spółki

Kraj	2021	2020	Różnica
Stany Zjednoczone	46,22%	48,45%	-2,23%
Polska	9,62%	9,65%	-0,03%
Wielka Brytania	9,14%	9,29%	-0,15%
Niemcy	5,13%	1,67%	3,46%
Francja	4,59%	5,27%	-0,68%
Pozostałe	25,30%	25,67%	-0,37%

Na dzień 31.12.2021 roku Spółka dysponowała zasobami gotówki w wysokości 2 520 966,38 zł, co oznacza wzrost r/r o 766 845,89 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 31.12.2021 Spółka nie korzystała z finansowania dłużnego.

W roku 2021 Spółka zrealizowała prognozę przedstawioną w Dokumencie Informacyjnym. Prognoza przychodowa została zrealizowana w 106,03%, a oczekiwania dotyczące zysku netto w 111,00%.

Realizacja prognozy w tys. PLN



Istotne wydarzenia

26 marca 2021 roku dokonano przekształcenia Spółki Woodpecker.co Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w spółkę pod firmą: Woodpecker.co Spółka Akcyjna. Kapitał zakładowy Spółki Akcyjnej wynosi 500.000,00 PLN i dzieli się na 5.000.000 akcji o wartości nominalnej 0,10 PLN każda.

19 maja 2021 roku Spółka sporządziła Memorandum Informacyjne na mocy, którego akcjonariusze Spółki (Tar Heel Capital Pathfinder MT Limited, Maciej Cieśla, Kinga Tarczyńska, Radosław Czyrko oraz Artur Listwan) zaoferowali na sprzedaż 916.667 akcji Woodpecker.co. Przyjmowanie zapisów oraz budowa księgi popytu trwała od 20 maja do 1 czerwca 2021 roku. Dnia 11 czerwca nastąpił przydział akcji. 91% akcji zostało przydzielonych dla transzy dużych inwestorów a pozostałe zostały przydzielone transzy małych inwestorów, w której stopa redukcji wyniosła 56,07%. Cena emisyjna została ustalona na poziomie 12 PLN, co oznaczało, że wartość oferty wyniosła 11 mln PLN, a wycena Spółki 60 mln PLN.

W efekcie oferty publicznej 14 września 2021 roku akcje Woodpecker.co zadebiutowały na rynku New Connect prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

Spółka Woodpecker na początku roku przeszła coroczny audyt bezpieczeństwa wykonany przez zewnętrzną firmę audytorską Leviathan, który poświadcza, że spełnione zostały standardy bezpieczeństwa w zakresie dostępu do danych i ich przetwarzania wyznaczone przez firmę Google. Woodpecker od ponad 3 lat utrzymuje status Spółki corocznie audytowanej przez akredytowaną przez Google firmę audytorską w celu utrzymania zgodności z polityką bezpieczeństwa Google oraz aby zapewnić swoim użytkownikom nieprzerwany dostęp do natywnej integracji z wspomnianym dostawcą usług pocztowych.

W trakcie roku obrotowego Spółka z sukcesem prowadziła swoją bieżącą działalność i pozyskiwała nowych klientów biznesowych. Już od 1 kwartału 2021 roku zauważalne było szybsze tempo wzrostu przychodów ze sprzedaży. Było to spowodowane wprowadzeniem nowego cennika modułowego. Rozwój aplikacji w tym obszarze jest oparty na modułach umożliwiających budowanie bazy funkcjonalności dostępnych dla użytkownika na bazie indywidualnych potrzeb. Wprowadzenie

opisanego sposobu naliczania płatności zostało pozytywnie odebrane przez użytkowników aplikacji oraz przyczyniło się do wzrostu wskaźników retencyjnych dotyczących klientów.

W całym 2021 roku zwiększyła się liczba klientów agencyjnych, charakteryzujących się wysokim potencjałem wzrostu i wysoką retencją, co było jednym z głównych celów marketingowo-sprzedażowych Spółki. W wyniku intensywnych działań Spółka podwoiła liczbę klientów agencyjnych korzystających z narzędzia. Wprowadzenie produktu Woodpecker Agency oraz precyzyjne dopasowanie oferty do potrzeb klientów agencyjnych powinno wzmocnić ten trend wzrostowy oraz istotnie wpływać na przychody Woodpeckera w następnych kwartałach 2022 roku.

Z myślą o klientach agencyjnych w trzecim kwartale Spółka rozpoczęła współpracę z agencją projektowo-badawczą Mobeedick („MD Business” Sp. z o.o. Sp. k.), która specjalizuje się w badaniach potrzeb użytkowników, opracowywaniu treści oraz architektury informacji na stronach internetowych. Efektem współpracy było wydanie w grudniu 2021 roku grupy stron internetowych prezentujących ofertę dedykowaną specjalnie dla agencji typu lead generation. Odrębny produkt jest promowany pod nazwą Woodpecker Agency.

Na przełomie sierpnia i września uruchomiona została dwustronna integracja z aplikacją Hubspot – wiodącą platformą CRM służącą do komunikacji z klientami w procesie inbound marketingu, sprzedaży, zarządzania treściami i obsługi posprzedażowej. Był to kolejny partner z branży, który zdecydował się na integrację swojego oprogramowania z aplikacją Woodpecker.

We wrześniu 2021 roku przeprowadzone zostały testy dotyczące skrócenia darmowego okresu próbnego - trial, z 14 do 7 dni. Pozytywne rezultaty testów w postaci skróconego procesu zakupowego zaskutkowały tym, że od 4 kwartału ta zmiana została wprowadzona na trwałe.

We wrześniu 2021 roku uruchomiony został projekt Woodpecker Experts, którego zadaniem jest umożliwienie klientom Woodpeckera szybkiego dostępu do sprawdzonych doradców. W 4-tym kwartale program osiągnął stawiane przed nim założenia i opłacalność kontynuacji rozwoju. Tym samym klienci Spółki mogli już skorzystać z usług zewnętrznych ekspertów dostępnych na stronach programu.

W listopadzie 2021 roku uruchomiono funkcjonalność Bounce Shield - system umożliwiający wstrzymanie wysyłki wiadomości z kampanii w chwili wykrycia ryzyka wystąpienia błędu wysyłania emaila typu „quota exceeded”. Błąd „quota exceeded” jest blokadą nakładaną przez dostawców poczty (Google, Microsoft Office, Zoho i inni) w przypadku, gdy użytkownik wysyłający przekroczy dozwolone limity wysyłkowe. Bounce Shield ma za zadanie wykrywać potencjalne zagrożenie blokadą ze strony dostawcy poczty i zmniejszać wolumen wysyłki tak, aby uniknąć potencjalnego ryzyka wstrzymania wysyłki.

W dniu 21.12.2021 Spółka otrzymała informację o zarejestrowaniu znaku towarowego dla uproszczonego logo Woodpecker na terenie Unii Europejskiej. Znak ten jest wykorzystywany w części materiałów promocyjnych oraz po zalogowaniu w aplikacji. W toku jest rejestracja analogicznego znaku na terenie USA.

W grudniu 2021 roku nastąpiło wydanie ważnego modułu służącego do rozgrzewania skrzynek przeznaczonych do wysyłki maili za pomocą Woodpecker. Moduł Warm-up & Recovery ma umożliwić optymalizację reputacji (ocenianej przez programy pocztowe) skrzynki lub domeny wysyłającego. Warm up & Recovery stanowi obecnie jedną z najchętniej używanych funkcjonalności aplikacji i wykorzystywany jest zarówno przez klientów małych (plan Basic) jak i klientów dużych (plan Agency). Na koniec grudnia 2021 (w kilka tygodni po wydaniu) już około kilkuset klientów zdecydowało się skorzystać z tej funkcjonalności aplikacji Woodpecker.

W 2021 roku Spółka zwiększała zatrudnienie praktycznie w każdym dziale. W dniu 31 grudnia 2021 Spółka współpracowała z 80 osobami wobec 68 osób rok wcześniej (wzrost o ponad 17%). Większość zespołu była zatrudniona na umowę o pracę - 44,8 etatów, 30 osób współpracowało w formie B2B, a 5 miało podpisaną umowę zlecenia. Największy wzrost zatrudnienia został odnotowany w dziale IT/produkt oraz w dziale marketingu.

3.

Opis organizacji grupy kapitałowej

Na dzień 31.12.2021 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 31.12.2021 Spółka nie tworzyła grupy kapitałowej.

5.

Wybrane dane finansowe wszystkich jednostek zależnych emitenta nieobjętych konsolidacją

Na dzień 31.12.2021 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 31.05.2022 r.

Oświadczenie Zarządu spółki Woodpecker.co S.A. w sprawie rzetelności sporządzenia sprawozdania finansowego za okres od 01.01.2021 roku do 31.12.2021 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

Mateusz Tarczyński

Maciej Cieśla
Członek Zarządu

Maciej Cieśla



Wrocław, dnia 31.05.2022 r.

Oświadczenie Zarządu spółki Woodpecker.co S.A w sprawie wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego za rok 2021

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
Członek Zarządu

Mateusz Tarczyński

Maciej Cieśla

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 utrwałać 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 2021 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.

Mateusz Tarczyński

Maciej Cieśla

Wrocław, 31.05.2022

Mateusz Tarczyński

Maciej Cieśla

Miejsce, data

Prezes Zarządu

Członek Zarządu