

Woodpecker.co S.A.

Raport okresowy za I kwartał 2024

Wrocław, 22.05.2024 r.

Spis treści

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

1.

Wybrane dane finansowe

4 267

liczba klientów

5.95 mln

przychody ze sprzedaży w PLN

-11.5%

przychody r/r

0.17 mln

zysk NETTO w PLN

1.49 mln

MRR w USD

17%

marża EBITDA

	tys. PLN		tys. EUR	
	31.03.2024	31.12.2023	31.03.2024	31.12.2023
Kapitał własny	11 982	11 811	2 786	2 716
Kapitał zakładowy	500	500	116	115
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	5 977	6 376	1 390	1 466
Zobowiązania długoterminowe	946	1 057	220	243
Zobowiązania krótkoterminowe	5 031	5 319	1 170	1 223
Aktywa razem	17 959	18 187	4 176	4 183
Aktywa trwałe	14 719	13 930	3 422	3 204
Aktywa obrotowe	3 240	4 257	753	979
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	2 039	2 648	474	609
	Od 01.01.2024	Od 01.01.2023	Od 01.01.2024	Od 01.01.2023
	Do 31.03.2024	Do 31.03.2023	Do 31.03.2024	Do 31.03.2023
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	5 948	6 718	1 377	1 429
Zysk (strata) ze sprzedaży	221	1 137	51	242
Amortyzacja	803	587	186	125
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	228	1 143	53	243
Zysk (strata) brutto	192	1 066	44	227
Zysk (strata) netto	171	1 004	40	214
EBITDA	1 031	1 730	239	368
marża EBITDA	17%	26%	17%	26%
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	1 191	1 679	276	357
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-1 520	-1 047	-352	-223
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-280	-240	-65	-51
Przepływy pieniężne netto, razem	-609	392	-141	83
Liczba akcji (w szt.)	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000

Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą	0,03	0,20	0,01	0,04
Wartość księgowa na jedną akcję	2,40	2,36	0,56	0,54

Przeliczenia kursu	2024	2023
Kurs EUR na dzień bilansowy	4,3009	4,3480
Średni kurs EUR w okresie	4,3211	4,7005

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

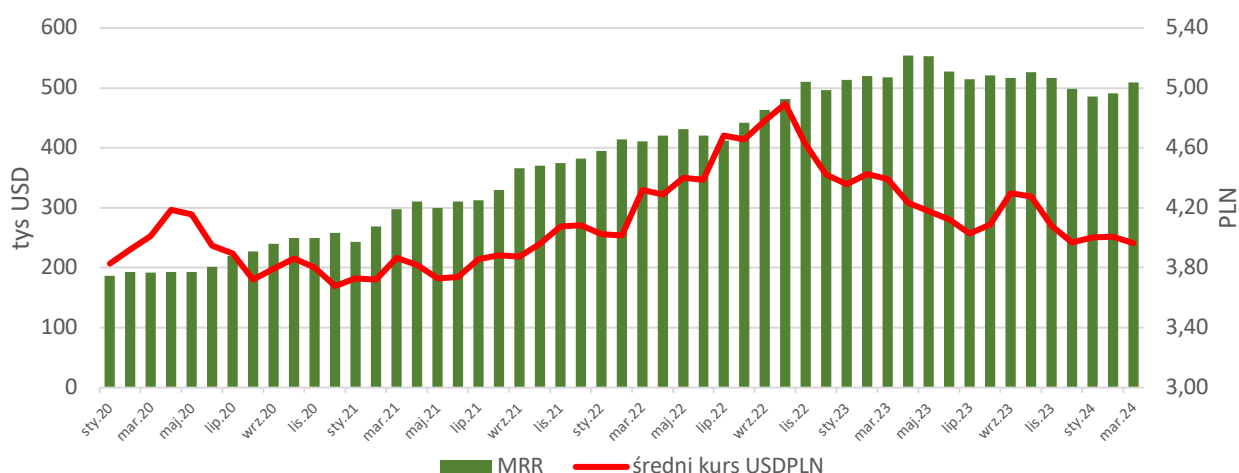
Opis istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta w I kwartale 2024

W pierwszym kwartale 2024 roku Spółka kontynuowała podjęte w poprzednich kwartałach działania związane z przebudową oferty oraz optymalizacją zatrudnienia. Jednym z istotniejszych zdarzeń w tym obszarze jest zakończenie migracji klientów płacących abonamenty miesięczne na nowy cennik, co powinno przelożyć się na pierwsze korzyści w zakresie MRR już w drugim kwartale 2024 roku. W związku z powyższym nadal wysoki priorytet miały działania marketingowe, mające na celu maksymalizację efektów nowej strategii cenowej oraz nowych funkcjonalności i produktów. Jednocześnie prowadzone były intensywne prace związane z przygotowaniem Spółki do debiutu na rynku regulowanym GPW.

Przychody

Kwartalne przychody ze sprzedaży wyniosły 5 947,6 tys. zł i były niższe o 8,71% od przychodów z poprzedniego kwartału oraz niższe o 11,5% od przychodów z pierwszego kwartału 2023 wskutek globalnego osłabienia koniunktury oraz wzmocnienia złotego w stosunku do dolara. Przychody MRR liczone w dolarach wyniosły 1 485 tys. USD, co było wynikiem niższym o 4,21% r/r i niższym o 3,63% od osiągniętych w poprzednim kwartale. MRR osiągnięty w marcu 2024 roku wyniósł 509 tys. USD i był niższy o 1,67% w porównaniu do marca 2023 roku. Średni kurs USDPLN¹ w pierwszym kwartale 2024 wyniósł 3,9941 i był niższy o 8,5% od średniego kursu USDPLN za pierwszy kwartał 2023.

¹ Średni kurs USDPLN za kwartał liczony jako średnia arytmetyczna średnich kursów ogłaszanych przez NBP obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca



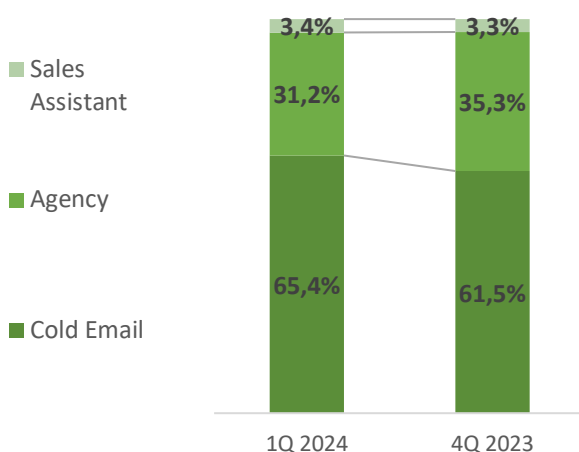
MRR w 2024 r miesięcznie, w tys. USD*

Styczeń	Luty	Marzec
486	491	509

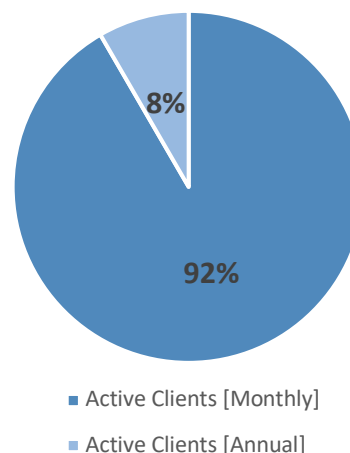
*Przychody MRR (Monthly Recurring Revenue), bez uwzględnienia rozliczenia przychodów w czasie.

Spółka prezentuje strukturę swoich przychodów, podzieloną na trzy główne oferowane produkty Cold Email, Agency oraz Sales Assistant. W minionym kwartale Spółka odnotowała wzrost udziału przychodów pochodzących z subskrypcji Produktu Cold Email o 3,9 pp. Z kolei produkt Agency, zanotował spadek o 4 pp, a Sales Assistant o 0,1 pp. Na dzień 31 marca 2024 roku plany roczne stanowiły 8,72% wszystkich subskrypcji.

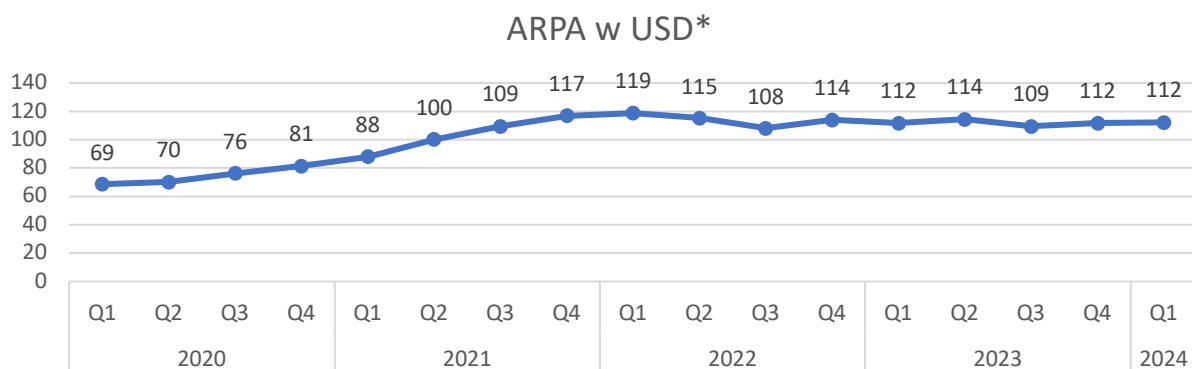
Produktowa struktura przychodów



Struktura abonentów Q1 2024



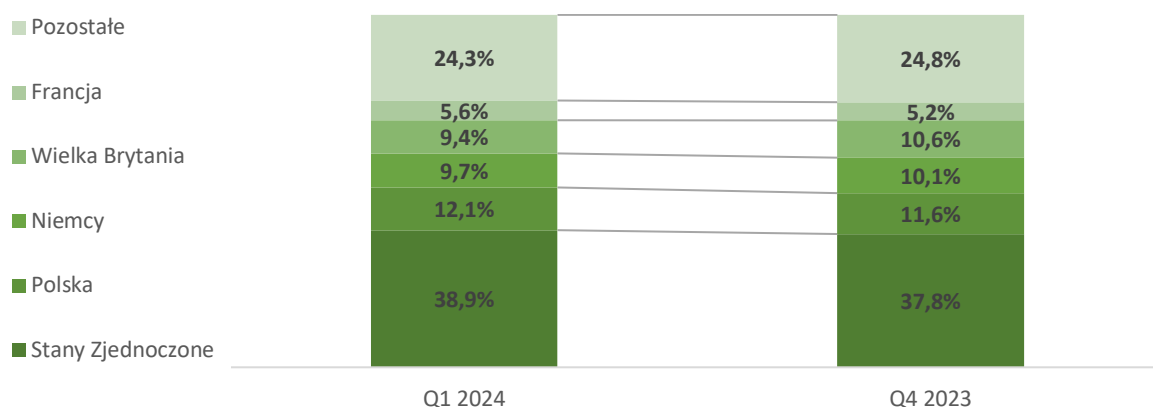
W pierwszym kwartale 2024 roku ARPA (ang. Average Revenue per Account) utrzymała się na poziomie czwartego kwartału 2023 oraz pierwszego kwartału 2023 i wyniosła 112 USD.



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

Struktura geograficzna wg. rynków sprzedaży pozostaje na podobnym poziomie w stosunku do poprzedniego kwartału. W pierwszym kwartale 2024 roku Spółka posiadała aktywnych klientów z 92 krajów w porównaniu do 101 w analogicznym okresie 2023 roku.

Struktura geograficzna przychodów



Koszty

Koszty działalności operacyjnej w pierwszym kwartale 2024 były wyższe o 146 tys. zł od kosztów w pierwszym kwartale 2023 (wzrost o 2,6%). Największy wzrost dotyczył amortyzacji, który wynika z przyjęcia do użytkowania prac rozwojowych o wartości 6,3 mln zł w okresie od kwietnia 2023 do marca 2024.

	Q1 2024	Q1 2023	zmiana r/r	zmiana % r/r
Koszty operacyjne	5727	5581	146	2,6%
<i>Amortyzacja</i>	803	587	216	36,8%
<i>Zużycie materiałów i energii</i>	43	46	-3	-6,5%
<i>Usługi obce</i>	4755	4465	290	6,5%
<i>Podatki i opłaty</i>	47	25	22	88,0%
<i>Koszty świadczeń pracowniczych</i>	1629	1914	-285	-14,9%
<i>Pozostałe koszty</i>	14	10	4	40,0%
<i>Koszt wytworzenia na własne potrzeby</i>	-1564	-1466	-98	6,7%

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

Usługi obce*- wyszczególnienie	Q1 2024	Udział %	Q4 2023	Udział %	Q1 2023	Udział %
Usługi zewnętrzne i podwykonawstwo	2 059,1	61,4%	1 909,6	52,0%	1 781,3	56,7%
Technologia i infrastruktura	580,2	17,3%	631,8	17,2%	537,3	17,1%
Koszty reklamy i promocji	568,5	16,9%	584,4	15,9%	685,5	21,8%
Usługi doradztwa, prawne, najmu i inne profesjonalne	122,9	3,7%	496,6	13,5%	83,4	2,7%
Pozostałe	24,3	0,7%	50,9	1,4%	53,5	1,7%
SUMA	3 355,0	100,00%	3 673,30	100,00%	3 141,00	100,00%

*Z wartości usług obcych wyłączono koszty wytworzenia na własne potrzeby

Największą pozycję zajmują w niej usługi zewnętrzne i podwykonawstwo, które jednocześnie charakteryzowały się największym wzrostem wartościowym w porównaniu do poprzedniego kwartału oraz r/r.

Największy spadek w porównaniu do poprzedniego kwartału zanotowały usługi doradztwa, prawne, najmu i inne profesjonalne z uwagi na brak jednorazowych wydatków związanych z przygotowaniem Spółki do debiutu na rynku regulowanym GPW.

Zatrudnienie

Liczba osób zatrudnionych na podstawie umowy o pracę oraz współpracujących z Woodpecker.co Spółka Akcyjna na dzień 31 marca 2024 r.:

Forma współpracy:	Liczba osób na 31.03.2024	Liczba osób na 31.12.2023	Liczba osób na 31.03.2023
Umowa zlecenie (UZ)	6	5	4
B2B	52	52	53
Umowa o pracę (UoP)	40	45	53
Suma	98	102	110

Liczba osób zatrudnionych na podstawie umowy o pracę oraz współpracujących z Woodpecker.co Spółka Akcyjna na dzień 31 grudnia 2023 r. w przeliczeniu na osoby:

Podział na działy	Stan na 31.03.2024		Stan na 31.12.2023		Stan na 31.03.2023	
	Uop/UZ	B2B	Uop/UZ	B2B	Uop/UZ	B2B
Zarząd, finanse i administracja	10	7	13	5	11	7
Marketing i Sprzedaż	13	7	12	8	20	5
Dział obsługi klienta	8	2	7	2	10	4
Dział IT/produkt	15	36	18	37	16	37
Suma	98		102		110	

Na dzień 31 marca 2024 r. Emitent zatrudniał 40 osób na podstawie umowy o pracę, ponadto współpracował z 58 osobami na podstawie umów cywilnoprawnych (umowy zlecenia, umowy o współpracy z działalnością gospodarczą).

Wyniki finansowe

Zysk netto w I kwartale 2024 roku wyniósł 171 tys. zł i był niższy niż w porównywalnym kwartale 2023 roku (tj. 1 004 tys. zł). Obniżenie zysku netto jest m.in skutkiem zatrzymania trendu wzrostowego przychodów.

Marża EBITDA* w pierwszym kwartale 2024 r. wyniosła 17%, co oznacza spadek o 8 punktów procentowych w porównaniu z marżą uzyskaną w pierwszym kwartale 2023 roku (26%). W stosunku do poprzedniego kwartału marża EBITDA polepszyła się o 5 punktów procentowych.

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

W pierwszym kwartale 2024 roku, Spółka zakończyła proces migracji wszystkich klientów korzystających z miesięcznych planów płatności na nowy system billingowy. Ta zmiana jest kontynuacją strategii wprowadzonej w listopadzie 2023 roku, kiedy to Spółka zaktualizowała swój cennik, wprowadzając nowe metryki takie jak liczba kontaktowanych potencjalnych klientów (contacted prospects), liczba przechowywanych potencjalnych klientów (stored prospects) oraz liczba aktywnych klientów dla agencji (active clients). Zmiany zostały wdrożone, aby lepiej odpowiadać na rosnące zapotrzebowanie rynku na modele cenowe, które odzwierciedlają rzeczywiste wykorzystanie usług.

Proces migracji na nowy system billingowy dla klientów z planami rocznymi jest zaplanowany na kwiecień 2024 roku. Spółka oczekuje, że dzięki tym zmianom, wszystkie segmenty klientów będą korzystać z nowej oferty, co pozwoli na pełniejsze wykorzystanie potencjału nowego cennika. Efekty tych działań staną się widoczne w drugim kwartale 2024 roku, kiedy to Spółka będzie mogła w pełni ocenić wpływ nowej struktury cenowej na swoje wyniki finansowe i satysfakcję klientów.

W styczniu 2024 roku do oferty dołączyło rozwiązanie AI Video w formie beta. Pozwala ona w łatwy sposób zwiększyć sprzedaż małym i średnim firmom poprzez automatyzację personalizacji filmów wideo. Działanie AI Video opiera się na wykorzystaniu sztucznej inteligencji, która w wyniku odpowiedniego uzupełnienia danych właściwych dla konkretnego adresata np. imię i nazwisko, pozwala wygenerować spersonalizowane filmy wideo uwzględniające głos oraz ruch warg autora filmu, przez co każdy z filmów wygenerowanych za pomocą AI Video wygląda na indywidualnie nagrany dla danego odbiorcy.

Pod koniec kwartału, AI Video stało się dostępne jako dodatek (addon) we wszystkich trzech podstawowych produktach oferowanych przez Spółkę. Dzięki temu, klienci mają możliwość łatwego integrowania tej funkcjonalności w ramach już używanych narzędzi, co otwiera przed nimi nowe możliwości w zakresie marketingu i komunikacji z klientami.

W marcu 2024 roku moduł Prospects (w wersji beta) został wprowadzony do płatnej oferty Spółki. Główną funkcjonalnością produktu jest dostarczenie jakościowych danych kontaktowych do konkretnych osób i firm. Jakościowe kontakty to osoby lub organizacje, które wykazują zwiększone zainteresowanie i gotowość do skorzystania z oferowanych usług lub produktów w wyniku przeprowadzonych kampanii sprzedażowych i marketingowych. Oferowanie rozwiązań w wersji beta umożliwiło prowadzenie dodatkowych prac deweloperskich skupionych na wprowadzeniu finalnych udoskonaleń oraz integracji wszystkich zaplanowanych funkcjonalności. W tym samym czasie, Spółka aktywnie korzysta z informacji zwrotnych

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

uzyskanych podczas testów beta, co pozwala na ocenę możliwości wynikających z nowych rozwiązań. Analizy danych zebranych podczas tych testów są wykorzystywane do dalszego kształtowania strategii oferowania produktów, pozwalając na lepsze dostosowanie oferty do zmieniających się wymagań rynkowych oraz preferencji klientów.

Spółka kontynuowała prace nad udoskonaleniem funkcjonalności znaną jako Warmup, czyli kluczowym narzędziem pomagającym w poprawie reputacji mailowej i zwiększaniu efektywności kampanii emailowych. Nowe rozwiązanie Warmup zostało opracowane przez zewnętrzną firmę specjalizującą się w technologiach automatyzacji. Dzięki integracji narzędzia zewnętrznego z istniejącymi systemami wszystkie obecne oraz nowe funkcjonalności warmup będą dostępne dla klientów jako kompleksowe rozwiązanie. Wszyscy klienci Woodpeckera będą mogli skorzystać z ulepszonej wersji Warmup w drugim kwartale 2024.

W obszarze marketingu jednym z głównych celów było ugruntowanie pozycji narzędzia Woodpeckera do cold e-maili jako optymalnego w odpowiedzi na zmiany wprowadzone przez Google 1 lutego b.r.. W tym celu zrealizowano wiele inicjatyw, które były zorganizowane wokół tego, co działo się przed, w trakcie i po tym terminie. Wśród nich były artykuły, które osiągnęły pierwszą stronę wyników Google dla fraz takich jak "Google email changes" czy "Yahoo email changes". Regularnie publikowane były materiały na LinkedIn przez cały kwartał, co osiągnęło punkt kulminacyjny z kampanią wpływowych osób właśnie pierwszego lutego.

Spółka kontynuowała optymalizację kluczowych ścieżek konwersji użytkowników ze szczególnym skupieniem na stronie głównej, pasku nawigacyjnym oraz stronie cenowej. Prace te są prowadzone iteracyjnie, z wysoką częstotliwością wprowadzania zmian, co zapewnia, że odzwierciedlają one bieżące modyfikacje produktów. Spółka rozpoczęła również prace nad nowymi stronami docelowymi, które odpowiadają na konkretne pytania użytkowników odwiedzających witrynę, jak na przykład strona dotycząca konkretnego przypadku użycia ('use case'). Dodatkowo, spółka przygotowała się na wprowadzenie nowego trybu zgód, który Google uruchomiło 1 marca. W obszarze wyszukiwania organicznego (SEO), spółka kontynuuje działania mające na celu zwiększenie ruchu organicznego. Zwiększyła tempo publikacji o 25% oraz przyspieszyła tempo optymalizacji istniejących treści.

Spółka wprowadziła nowe endpointy w swoim API, które są dedykowane zarządzaniu kampaniami. Pozwalają one na tworzenie, odczytywanie, kasowanie, uruchamianie, pauzowanie oraz zatrzymywanie kampanii. Jest to odpowiedź na rosnące potrzeby bardziej zaawansowanych i większych klientów Spółki, którzy wymagają bardziej elastycznych narzędzi do precyzyjnego zarządzania swoimi działaniami marketingowymi. Ponadto, wprowadzenie nowych endpointów stanowi pierwszy etap przygotowań do uruchomienia planowanego publicznego marketplace. Dzięki temu Spółka stawia kolejny krok w kierunku rozszerzenia swojej platformy i oferowania jeszcze bardziej zintegrowanych oraz automatyzowanych rozwiązań, które odpowiadają na dynamiczne zmiany w potrzebach rynku.

27 marca 2024 Komisja Nadzoru Finansowego (KNF) zatwierdziła prospekt spółki w związku z zamiarem ubiegania się o dopuszczenie do obrotu na rynku regulowanym akcji serii A.

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

W styczniu 2024 roku w Spółce przeprowadzony został coroczny audyt oprogramowania (Cloud Application Security Assessment) przeprowadzany przez firmę audytorską aprobowaną przez Google.

Wyniki kolejnych kwartałów będą zależały w głównej mierze od:

- Otoczenia makroekonomicznego i globalnej koniunktury gospodarczej
- Zmiennego kursów dolara, wpływającego głównie na przychody Spółki

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		Liczba głosów	
	Spółki	(%)		(%)
Maciej Cieśla.....	1 109 000	22,18	1 109 000	22,18
Tar Heel Capital*	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**	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%

* Beneficjentem rzeczywistym (ultimate beneficial owner) Tar Heel Capital jest Marek Wronka.

** Beneficjentem rzeczywistym (ultimate beneficial owner) KFF jest Marcin Kuśmierz, członek Rady Nadzorczej.

Na datę publikacji raportu Znaczeni Akcjonariusze są uprawnieni łącznie z 3.320.021 Akcji uprawniających łącznie do 3.320.021 głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki oraz stanowiących 66,40% kapitału zakładowego oraz ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

Akcje Serii A będące własnością Znacznych Akcjonariuszy są akcjami zwykłymi na okaziciela i nie są w żaden inny sposób uprzywilejowane pod względem prawa głosu. Na datę publikacji raportu nie istnieją akcje w kapitale zakładowym Spółki, które przyznawałyby odmienne prawo głosu.

Na datę publikacji raportu nie istnieją ograniczenia co do zbywalności akcji Spółki określone w Statucie.

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

- wiceprezes Zarządu Maciej Cieśla jest uprawniony z 1.109.000 Akcji
- członek Rady Nadzorczej Marcin Kuśmierz (pośrednio poprzez KFF) jest uprawniony z 562.500 Akcji
- członek Rady Nadzorczej Mateusz Tarczyński jest uprawniony z 90.041 Akcji
- członek Zarządu Małgorzata Sikora jest uprawniony z 5.886 Akcji

Według wiedzy Emitenta powyższe dane nie uległy zmianie od daty prezentacji raportu okresowego.

Program motywacyjny

W dniu 27 czerwca 2023 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło Uchwałę o Emisji Warrantów, na podstawie której Zwyczajne Walne Zgromadzenie zaakceptowało możliwość warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego Spółki o kwotę nie wyższą niż 45.000,00 PLN w drodze emisji Akcji Serii B w liczbie nie większej niż 450.000 akcji.

Warunkowe podwyższenie kapitału zakładowego Spółki ma na celu przyznanie praw do objęcia Akcji Serii B posiadaczom warrantów subskrypcyjnych, które mogą być nieodpłatnie emitowane w liczbie nie większej niż 450.000 w latach 2023-2026. Warranty będą emitowane w trzech transzach przypadających na każdy pełny rok obrotowy trwania Programu Motywacyjnego. Uprawnionymi do objęcia warrantów są wyłącznie uczestnicy Programu Motywacyjnego, tj. pracownicy Spółki lub osoby stale świadczące usługi na rzecz Spółki na podstawie odpowiedniej umowy cywilnoprawnej. Warunkiem uzyskania statusu Uczestnika Programu Motywacyjnego jest zawarcie ze Spółką umowy o uczestnictwo w Programie Motywacyjnym.

Program Motywacyjny został stworzony w celu utworzenia mechanizmu zachęt służących do między innymi:

- utrzymania współpracy z osobami posiadającymi określone kompetencje i doświadczenie
- motywowania kluczowych osób do osiągnięcia celów finansowych wyznaczonych na najbliższe lata.

Do ustalenia oraz zmiany listy uczestników uprawnionych do udziału w Programie Motywacyjnym został upoważniony Zarząd Spółki. Na dzień 31 marca 2024 r. Zarząd Spółki zakwalifikował do Programu Motywacyjnego 38 uczestników, z czego umowy przystąpienia do programu podpisano z 34 osobami.

Na datę publikacji raportu w ramach Programu Motywacyjnego nie zostały zaoferowane przez Spółkę (ani tym samym objęte przez uczestników) żadne warrantów subskrypcyjne.

Władze Spółki – Zarząd

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

W dniu 20 lutego 2024 Mateusz Tarczyński złożył rezygnację z dalszego pełnienia przez niego funkcji Prezesa Zarządu Spółki. Dalsze kształtowanie strategii Spółki oraz kontynuacja rozwoju firmy zostały przejęte w całości obecnych członków Zarządu, tj. Małgorzatę Sikorę oraz Macieja Cieślę.

Na dzień 31 marca 2024 i na datę publikacji raportu Zarząd Spółki funkcjonował w następującym składzie:

- Maciej Cieśla – Wiceprezes Zarządu
- Małgorzata Sikora – Członek Zarządu

Władze Spółki – Rada Nadzorcza

Na dzień 31 marca 2024 i na datę publikacji Rada Nadzorcza funkcjonowała w następującym składzie:

- Jakub Cieśla – Członek Rady Nadzorczej
- Marcin Kuśmierz – 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 powiązаныmi

W pierwszym kwartale 2024 roku Spółka nie zawierała żadnych transakcji z podmiotami powiązаныmi.

Organizacja grupy kapitałowej

Na dzień 31.03.2024 roku Spółka nie tworzy grupy kapitałowej.