



Wrocław, 09.09.2026 r.

Spis treści

1. Wybrane dane finansowe.....	3
2. Podsumowanie operacyjne	4
3. Informacje korporacyjne	19
4. Pozostałe informacje.....	21

1.

Wybrane dane finansowe za pierwsze półrocze 2026

	tys. PLN		tys. EUR	
	30.06.2026	31.12.2025	30.06.2026	31.12.2025
Kapitał własny	10 370	10 980	2 414	2 598
Kapitał zakładowy	500	500	116	118
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	5 271	4 158	1 227	984
Zobowiązania długoterminowe	1 155	578	269	137
Zobowiązania krótkoterminowe	4 116	3 580	958	847
Aktywa razem	15 641	15 138	3 641	3 582
Aktywa trwałe	14 747	14 607	3 432	3 456
Aktywa obrotowe	894	531	208	126
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	600	297	140	70
	Od 01.01.2026	Od 01.01.2025	Od 01.01.2026	Od 01.01.2025
	Do 30.06.2026	Do 30.06.2025	Do 30.06.2026	Do 30.06.2025
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	8 391	9 425	1 973	2 233
Zysk (strata) ze sprzedaży	(583)	(1 164)	(137)	(276)
Amortyzacja	(2 310)	(1 979)	(543)	(469)
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	(571)	(983)	(134)	(233)
Zysk (strata) brutto	(681)	(1 083)	(160)	(257)
Zysk (strata) netto	(654)	(1 049)	(154)	(249)
EBITDA	1 739	996	409	236
marża EBITDA	21%	11%	21%	11%
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	1 777	783	418	186
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(1 235)	(1 555)	(290)	(368)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(239)	(230)	(56)	(54)
Przepływy pieniężne netto, razem	303	(1 002)	71	(237)
Liczba akcji (w szt.)	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą	(0,13)	(0,21)	(0,03)	(0,05)
Wartość księgowa na jedną akcję	2,07	2,20	0,48	0,52
Przeliczenia kursu	2026	2025		
Kurs EUR na dzień bilansowy	4,2963	4,2267		
Średni kurs EUR w okresie	4,2522	4,2208		

Pozycje dotyczące aktywów i pasywów na koniec okresu sprawozdawczego i analogicznego w okresie poprzednim przeliczono według średniego kursu ogłoszonego na ostatni dzień bilansowy przez NBP. Pozycje dotyczące rachunku wyników przeliczono według kursu stanowiącego średnią arytmetyczną średnich kursów ogłaszanych przez NBP obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca.

Wybrane dane finansowe za drugi kwartał 2026 roku:

	OD 01.04.2026 Do 30.06.2026	OD 01.04.2025 Do 30.06.2025
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	4 158	4 568
Zysk (strata) ze sprzedaży	(399)	(628)
Amortyzacja	(1 208)	(1 030)
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	(391)	(704)
Zysk (strata) brutto	(448)	(746)
Zysk (strata) netto	(452)	(744)
EBITDA	817	326
marża EBITDA	20%	7%

2. Podsumowanie operacyjne

Opis istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta w I półroczu 2026

W pierwszym półroczu 2026 roku Spółka odnotowała ponowny spadek liczby klientów. Przy jednoczesnym wzroście ARPA zmniejszenie bazy klientów nie było jednak głównym czynnikiem wpływającym na spadek przychodów, którego zasadniczą przyczyną było umocnienie złotego względem walut, w których denominowana jest istotna część sprzedaży Woodpecker.co.

W pierwszym półroczu 2026 roku Spółka funkcjonowała w wymagającym otoczeniu konkurencyjnym oraz mierzyła się z wyzwaniami związanymi z efektywnością działań prospectingowych realizowanych przez część klientów z wykorzystaniem cold emailingu. W ocenie Zarządu istotnym obszarem pozostaje skuteczna aktywacja użytkowników oraz wspieranie ich w osiągnięciu satysfakcjonujących rezultatów na początkowym etapie korzystania z platformy, co ma istotne znaczenie dla poziomu konwersji i retencji klientów. W odpowiedzi na obserwowane potrzeby Spółka rozwija funkcjonalności wspierające efektywność kampanii, onboarding użytkowników oraz ograniczanie poziomu churnu.

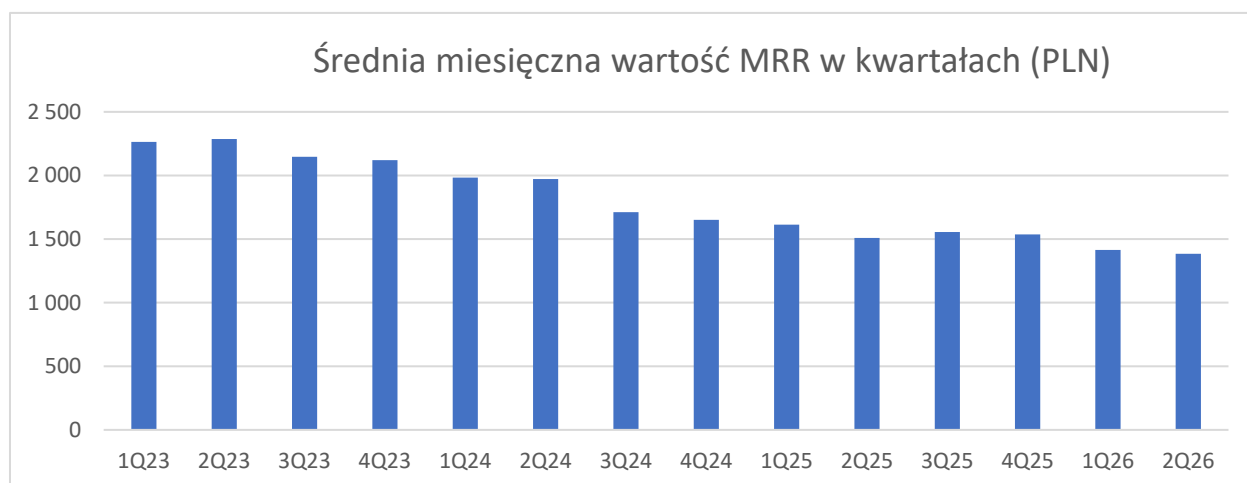
Jednocześnie Spółka identyfikuje dalszy potencjał poprawy efektywności własnego lejka sprzedażowego, w szczególności w zakresie współczynników konwersji. Działania ukierunkowane na zwiększenie skuteczności pozyskiwania i aktywacji nowych klientów pozostają jednym z istotnych priorytetów operacyjnych Spółki na kolejne okresy.

Przychody

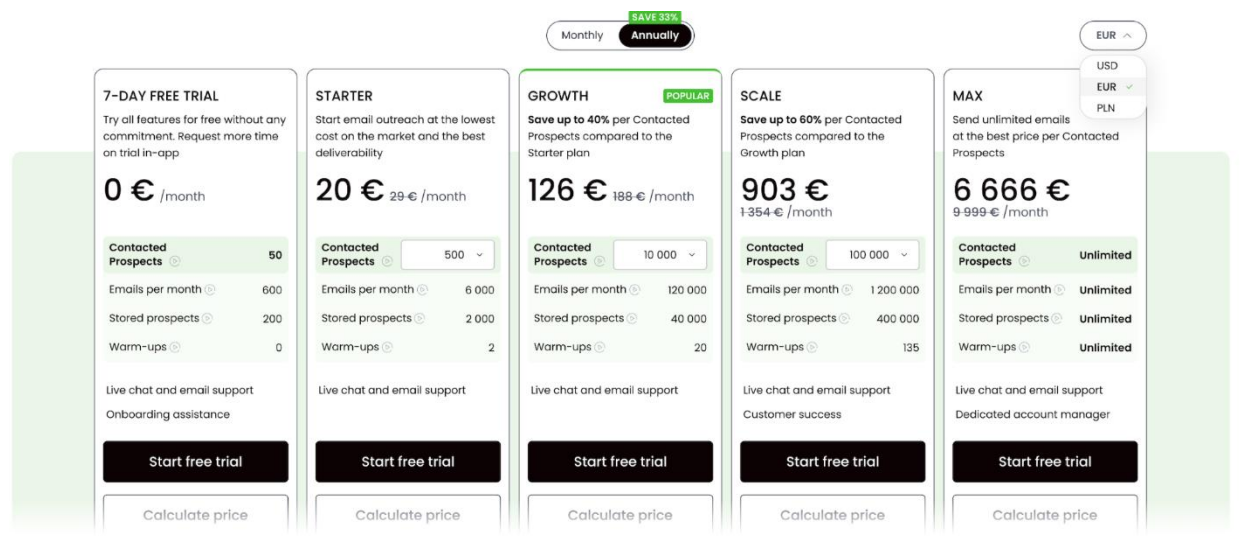
Półroczne przychody ze sprzedaży wyniosły 8 391 tys. zł i były niższe o 11% od przychodów z analogicznego okresu roku 2025. Ze względu na istotny udział przychodów denominowanych w USD, umocnienie PLN względem dolara amerykańskiego negatywnie wpłynęło na wartość przychodów prezentowanych w PLN. Efekt kursowy stanowił jeden z głównych czynników wpływających na spadek raportowanych przychodów. Średnioroczny miesięczny MRR (Monthly Recurring Revenue) obniżył się do poziomu 1 400 tys. PLN z 1 562 tys. PLN w pierwszym półroczu 2025.

Przychody ze sprzedaży za drugi kwartał 2026 wyniosły 4 158 tys. zł i były o 9% niższe od przychodów z drugiego kwartału 2025. Średnioroczny miesięczny MRR (Monthly Recurring Revenue) obniżył się do poziomu 1 384 tys. PLN z 1 509 tys. PLN w drugim kwartale 2025.

Średni kurs USDPLN* w pierwszym półroczu 2026 wyniósł 3,63 i był niższy o ponad 5% od średniego kursu w pierwszym półroczu 2025.



W grudniu 2024 roku, w odpowiedzi na potrzeby rynku, Spółka zdecydowała się powrócić do prezentacji cenników w podziale na plany oraz skonsolidować produkty w jedno kompleksowe rozwiązanie typu all-in-one. To pozwala na zakup podstawowej wersji produktu oraz stopniowe poznawanie oferty w miarę rozwoju działalności klientów. Nowa struktura cennika wyraźnie ukazuje moment, w którym cena jednostkowa ulega obniżeniu, co sprawia, że każdy kolejny prospekt jest tańszy dla klientów. W związku z tym od początku 2025 roku Spółka prezentuje udział wpływów z abonamentów w przychodach Emitenta w podziale na nowe kategorie planów: STARTER, GROWTH, SCALE oraz MAX – co zapewnia większą przejrzystość struktury przychodów i lepsze zrozumienie źródeł wzrostu.

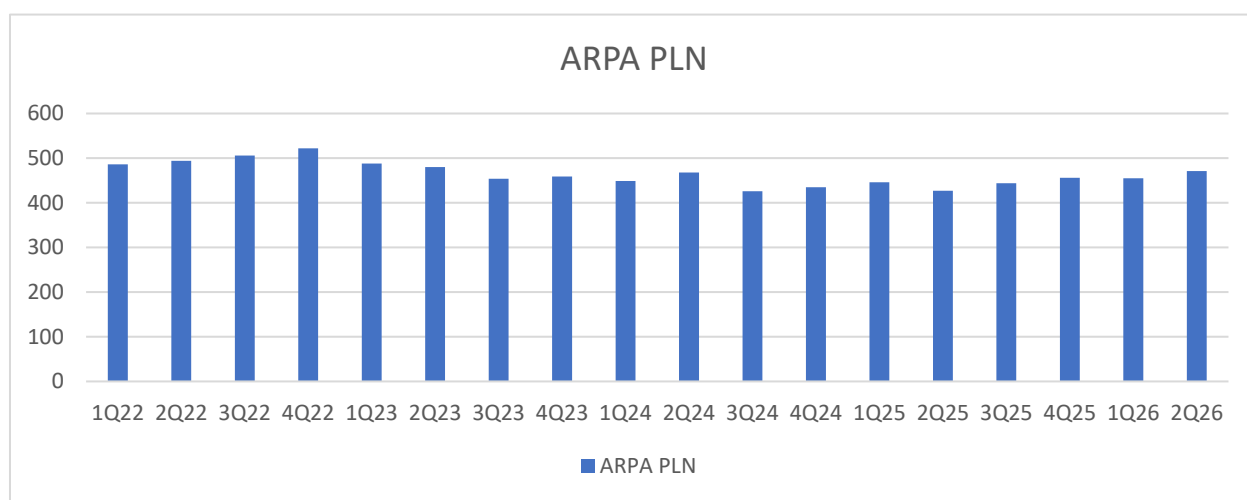


Udział przychodów pochodzących z planu STARTER wyniósł 49,69%, z planu GROWTH 25,5%, z planu SCALE 14,58%, natomiast z planów typu CUSTOM 5,93%. Do kategorii planu CUSTOM zaliczane są zarówno indywidualnie przygotowywane oferty, jak i plany MAX, które stanowią rozwiązanie dedykowane klientom o najwyższych wymaganiach w zakresie skali i elastyczności korzystania z usługi. Pozostałe 2,41% przychodów stanowiły wpływy od klientów tymczasowo wstrzymujących korzystanie z usługi.

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

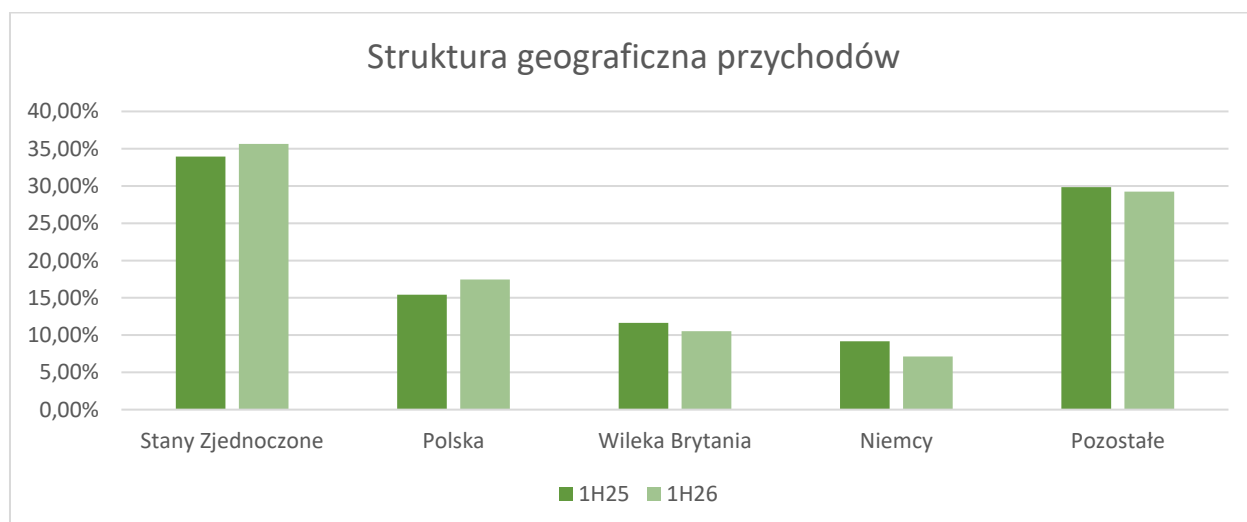
Na dzień 30 czerwca 2026 roku plany roczne stanowiły 12,19% wszystkich subskrypcji. Udział płatności rocznych w przychodach Spółki rośnie z kwartału na kwartał, co jest bezpośrednim rezultatem konsekwentnie realizowanej strategii sprzedaży ukierunkowanej na promowanie tego modelu rozliczeń.

W pierwszym półroczu 2026 roku ARPA (ang. Average Revenue per Account) wyniosła 463 PLN i była wyższa o 6,2% od wyniku z pierwszego półrocza 2025. W drugim kwartale 2026 roku ARPA wzrosła w porównaniu do poprzedniego kwartału o 3,5% i wyniosła 471 PLN. Wynikało to m.in. z większego udziału klientów korzystających z bardziej zaawansowanych planów produktowych oraz kontraktów o wyższej wartości.



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

W pierwszym półroczu 2026 roku Spółka posiadała aktywnych klientów ze 95 krajów.



Koszty

Koszty działalności operacyjnej w pierwszym półroczu 2026 były niższe o 1 615 tys. zł od kosztów w pierwszym półroczu 2025 (spadek o 15,25%). Nie licząc zużycia materiałów i energii największy spadek dotyczył usług obcych oraz kosztów świadczeń pracowniczych spowodowany dalszą optymalizacją działalności. Największy wzrost dotyczył amortyzacji, który wynika z przyjęcia do użytkowania prac rozwojowych.

	H1 2026	H1 2025	zmiana r/r	zmiana % r/r
Koszty operacyjne	8 974	10 589	(1 615)	-15,25%
<i>Amortyzacja</i>	2 311	1 979	332	16,78%
<i>Zużycie materiałów i energii</i>	34	82	(48)	-58,54%
<i>Usługi obce</i>	6 284	7 671	(1 387)	-18,08%
<i>Podatki i opłaty</i>	0	37	(37)	-100,00%
<i>Koszty świadczeń pracowniczych</i>	1 548	2 492	(944)	-37,88%
<i>Pozostałe koszty</i>	20	25	(5)	-20,00%
<i>Koszt wytworzenia na własne potrzeby</i>	(1 223)	(1 697)	474	-27,93%

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

Usługi obce- wyszczególnienie	H1 2026	Udział %	H1 2025	Udział %
Usługi zewnętrzne i podwykonawstwo	3 509	55,84%	4 582	59,73%
<i>w tym, Koszt wytworzenia na własne potrzeby</i>	1 054	16,77%	1 435	18,71%
Technologia i infrastruktura	1 565	24,90%	1 433	18,68%
Koszty reklamy i promocji	1 103	17,55%	1 473	19,20%
Usługi doradztwa, prawne, najmu i inne profesjonalne	95	1,51%	147	1,92%
Pozostałe	12	0,19%	36	0,47%
SUMA	6 284	100,00%	7 671	100,00%

Największą pozycję zajmują w niej usługi zewnętrzne i podwykonawstwo, które jednocześnie charakteryzowały się największym spadkiem wartościowym w porównaniu do pierwszego półrocza 2025.

Koszty działalności operacyjnej w drugim kwartale 2026 były niższe o 639 tys. zł od kosztów w drugim kwartale 2025 (spadek o 12,3%).

	Q2 2026	Q2 2025	zmiana r/r	zmiana % r/r
Koszty operacyjne	4 556	5 195	(639)	-12,30%
<i>Amortyzacja</i>	1 209	1 030	179	17,38%
<i>Zużycie materiałów i energii</i>	15	34	(19)	-55,88%
<i>Usługi obce</i>	3 188	3 791	(603)	-15,91%
<i>Podatki i opłaty</i>	(1)	18	(19)	-105,56%
<i>Koszty świadczeń pracowniczych</i>	756	1 162	(406)	-34,94%
<i>Pozostałe koszty</i>	11	12	(1)	-8,33%
<i>Koszt wytworzenia na własne potrzeby</i>	(622)	(852)	230	-27,00%

Podobnie jak w przypadku kosztów całego półrocza, w drugim kwartale obserwowany był spadek kosztów usług zewnętrznych i podwykonawstwa.

Usługi obce- wyszczególnienie	Q2 2026	Udział %	Q2 2025	Udział %
Usługi zewnętrzne i podwykonawstwo	1 782	28,36%	2 283	29,76%
<i>w tym, Koszt wytworzenia na własne potrzeby</i>	<i>519</i>	<i>8,26%</i>	<i>716</i>	<i>9,33%</i>
Technologia i infrastruktura	763	12,14%	716	9,33%
Koszty reklamy i promocji	579	9,21%	697	9,09%
Usługi doradztwa, prawne, najmu i inne profesjonalne	56	0,89%	73	0,95%
Pozostałe	8	0,13%	22	0,29%
SUMA	3 188	50,73%	3 791	49,42%

Zatrudnienie

Zatrudnienie na podstawie umowy o pracę oraz współpracujących z Woodpecker.co Spółka Akcyjna na dzień 30 czerwca 2026 r.:

Forma współpracy	Liczba osób na 30.06.2026	Liczba osób na 30.06.2025
Umowa zlecenie (UZ)	5	5
B2B	29	36
Umowa o pracę (UoP)	17	28
Suma	51	69

Liczba osób zatrudnionych na podstawie umowy o pracę oraz współpracujących z Woodpecker.co Spółka Akcyjna na dzień 30 czerwca 2026 r:

Podział na działy	Stan na 30.06.2026		Stan na 30.06.2025	
	UoP/UZ	B2B	UoP/UZ	B2B
Zarząd, finanse i administracja	5	5	6	6
Marketing i Sprzedaż	8	7	11	8
Dział obsługi klienta	4	4	7	2
Dział IT/produkt	5	13	9	20
Suma	51		69	

Na dzień 30 czerwca 2026 r. Emitent zatrudniał 17 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

Strata netto w pierwszym półroczu 2026 roku wyniosła 654 tys. zł i była niższa niż w porównywalnym okresie 2025 roku (tj. strata 1 049 tys. zł). Obniżenie straty netto jest przede wszystkim skutkiem optymalizacji kosztów operacyjnych.

Strata netto w drugim kwartale 2026 roku wyniosła 452 tys. zł i była niższa niż w porównywalnym kwartale 2025 roku (tj. strata 744 tys. zł).

Marża EBITDA w pierwszym półroczu 2026 r. wyniosła 21%, co oznacza wzrost o 10 punktów procentowych w porównaniu z marżą uzyskaną w pierwszym półroczu 2025 roku (11%).

Marża EBITDA w drugim kwartale 2026 r. wyniosła 20%, co oznacza wzrost o 13 punktów procentowych w porównaniu z marżą uzyskaną w drugim kwartale 2025 roku (7%).

Płynność finansowa i środki pieniężne

Na dzień 30.06.2026 roku Spółka dysponowała zasobami gotówki w wysokości 600 tys. zł, co oznacza wzrost o 296 tys. zł w stosunku do okresu porównywalnego poprzedniego roku. Na dzień 30.06.2026 spółka wykorzystywała kredyt w rachunku bieżącym w kwocie 589 tys. PLN wobec 332 tys. PLN na koniec roku 2025. Sytuacja płynnościowa Spółki na koniec pierwszego półrocza 2026 roku pozostawała na poziomie zbliżonym do odnotowanego na koniec 2025 roku.

Na dzień 30.06.2026 Spółka dysponowała odnawialną linią kredytową w wysokości 1 500 tys. PLN.

Zarządzanie ryzykiem płynności

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

Spółka w dalszym ciągu podejmuje działania stabilizujące sytuację finansową, w dwóch podstawowych obszarach działalności:

- intensyfikacja działań sprzedażowych,
- optymalizacja kosztowa

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

W obszarze produktowym, w pierwszym półroczu 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.
- W raportowanym okresie Spółka rozwijała nowy moduł „Lists”, służący do bardziej elastycznego zarządzania i segmentacji leadów przed wykorzystaniem ich w kampaniach. Rozwiązanie umożliwia pracę na rekordach niezależnie od adresu e-mail jako podstawowej jednostki danych, a także przygotowanie i porządkowanie grup kontaktów przed ich przekazaniem do dalszych działań prospectingowych. Moduł obejmuje również funkcje wzbogacania danych o leadach oraz walidacji adresów e-mail, rozliczane w modelu kredytowym, co rozszerza zakres funkcjonalności platformy i tworzy dodatkowe możliwości monetyzacji.

- 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 raportowanym okresie Spółka rozwijała nowe rozwiązanie do definiowania Ideal Customer Profile (ICP) oraz wyszukiwania firm. Nowe rozwiązanie umożliwia wyszukiwanie potencjalnych klientów zarówno na podstawie bardziej szczegółowych, ręcznie definiowanych kryteriów, jak również przy wykorzystaniu poleceń formułowanych w języku naturalnym, automatycznie przekształcanych w zestaw odpowiednich filtrów. Funkcjonalność ma na celu uproszczenie procesu definiowania grup docelowych, zwiększenie trafności wyszukiwania potencjalnych klientów oraz dalsze wykorzystanie rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji w procesie prospectingu.
- 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. otworzyć, kliknąć oraz zrezygnacji z subskrypcji), co przyczynia się do poprawy transparentności oraz skuteczności konfiguracji kampanii. Dodatkowo rozszerzono funkcjonalność skrzynki odbiorczej o folder Sent, umożliwiając podgląd wiadomości wysyłanych bezpośrednio z poziomu aplikacji.
- Pod koniec półrocza spółka udostępniła funkcjonalność AI Agenta wszystkim użytkownikom platformy, przechodząc tym samym z etapu wcześniejszych testów i ograniczonego dostępu do szerokiego wdrożenia rozwiązania. Funkcjonalność została uruchomiona w formule tzw. silent release, bez dodatkowych działań promocyjnych, co pozwala Spółce obserwować sposób wykorzystania narzędzia w rzeczywistym środowisku oraz zbierać informacje zwrotne od użytkowników. Zebrane dane będą wykorzystywane do dalszego rozwoju funkcjonalności oraz oceny jej potencjału w zakresie zwiększania wartości produktu i przyszłej monetyzacji.
- 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 półroczu 2026 roku Spółka koncentrowała się na stymulowaniu zainteresowania aplikacją Woodpecker:

- W pierwszym półroczu 2026 roku Spółka kontynuowała rozwój działań content marketingowych w mediach społecznościowych, wykorzystując doświadczenia i formaty, które osiągały dobre wyniki na platformie LinkedIn. W drugim kwartale Spółka rozszerzyła podejście oparte na komunikacji

founder-led na kolejne kanały, w szczególności Facebook i Instagram, zwiększając wykorzystanie treści budujących rozpoznawalność marki poprzez komunikację prowadzoną wokół doświadczeń i perspektywy CEO. Działania te mają na celu zwiększenie zasięgu komunikacji, zaangażowania odbiorców oraz dotarcie do nowych grup potencjalnych użytkowników platformy.

- W pierwszym półroczu 2026 roku Spółka kontynuowała działania ukierunkowane na poprawę efektywności cyfrowych punktów styku z potencjalnymi klientami. Obejmowały one m.in. optymalizację bloga pod kątem widoczności w modelach językowych (LLM), poprzez dostosowanie architektury treści, formatowania oraz sposobu prezentacji kluczowych informacji do zmieniających się standardów ich przetwarzania i indeksowania. Równolegle Spółka przeprowadziła optymalizację strony cennika. Spółka rozwija obecnie kolejne elementy ścieżki zakupowej, wykorzystując rozwiązania projektowe zastosowane na stronie cennika w innych obszarach serwisu.
- Na początku 2026 roku 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.
- W pierwszym półroczu 2026 roku Spółka uruchomiła pierwsze dwa rozdziały Outbound Academy – nowego formatu edukacyjnego poświęconego prowadzeniu działań outboundowych z wykorzystaniem cold emailingu oraz LinkedIn. Materiały przygotowywane są w formie wideo i publikowane również na platformie YouTube, a uzupełniające je transkrypcje tekstowe wspierają widoczność treści w wynikach wyszukiwania. Inicjatywa ma na celu zarówno dostarczanie użytkownikom praktycznej wiedzy zwiększającej efektywność prowadzonych działań prospectingowych, jak i wzmacnianie organicznego zasięgu oraz rozpoznawalności marki Spółki.

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

Na wyniki kolejnych kwartałów w głównej mierze wpływ będą miały:

- 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.

W dniu 11 sierpnia 2026 r. Walne Zgromadzenie Spółki przyjęło plan podziału zakładający wyodrębnienie działalności operacyjno-produktowej do nowo zawiązanej spółki zależnej. Celem

reorganizacji jest rozdzielenie funkcji korporacyjno-właścicielskich, które pozostaną w Spółce, od działalności związanej z rozwojem, sprzedażą i komercjalizacją oprogramowania.

Podział ma umożliwić bardziej przejrzyste przypisanie aktywów, kosztów, przychodów, zespołów oraz odpowiedzialności zarządczej do poszczególnych obszarów działalności, a także zwiększyć elastyczność operacyjną i usprawnić procesy decyzyjne dotyczące rozwoju produktu. Reorganizacja ma charakter wewnątrzgrupowy – po jej przeprowadzeniu Spółka będzie posiadała 100% udziałów w spółce operacyjnej i zachowa nad nią pełną kontrolę właścicielską. Przyjęta struktura ma również stworzyć warunki do elastycznego rozważania w przyszłości różnych wariantów finansowania i dalszego rozwoju działalności produktowej.

Stanowisko odnośnie do możliwości zrealizowania publikowanych prognoz wyników na dany rok, w świetle wyników zaprezentowanych w raporcie półrocznym.

Zarząd Spółki nie publikuje prognoz finansowych.

Czynniki ryzyka związane z działalnością Woodpecker.co

o Ryzyko związane z realizacją strategii

Podejmowane przez Spółkę działania rozwojowe mogą nie przełożyć się na wzrost przychodów Spółki. Jeśli Spółka nie będzie w stanie utrzymać lub zwiększyć przychodów w tempie wystarczającym do skompensowania wzrostu kosztów związanych z podejmowanymi inicjatywami rozwojowymi, Spółka może nie być w stanie osiągnąć lub utrzymać rentowności na zakładanym lub historycznym poziomie w dłuższej perspektywie.

Wzrost przychodów Spółki zależy od szeregu czynników zarówno wewnętrznych jak i zewnętrznych, w szczególności:

- właściwego ustalania cen jej usług, w sposób umożliwiający pozyskanie nowych użytkowników oraz zwiększenie sprzedaży do obecnych klientów
- rozszerzania funkcjonalności oferowanych usług i tworzenia nowych rozwiązań
- zapewnienia klientom Spółki wsparcia, które spełnia ich potrzeby
- wzmocnienia pozycji Spółki na rynkach, na których jest już obecna i wprowadzenia usług Spółki na nowe rynki

Aby zminimalizować powyższe ryzyko, Spółka regularnie monitoruje sytuację makroekonomiczną, otoczenie regulacyjne, działania konkurencji oraz stan branży, dostosowując swoją strategię do bieżących warunków rynkowych, jeśli zajdzie taka potrzeba.

o Ryzyko spadku wykorzystania cold mailingu, jako narzędzia służącego do wspierania procesów sprzedaży

Rozwiązania oferowane przez Spółkę służą do automatyzacji procesów pozyskiwania klientów i usprawnienia sprzedaży, które głównie bazują na wykorzystaniu poczty email, a w szczególności cold mailingu. Spółka oczekuje, że w dającej się przewidzieć przyszłości cold mailing pozostanie jednym z głównych kanałów wykorzystywanych w celu wspierania procesów sprzedaży przez klientów Spółki.

Szereg czynników może negatywnie wpłynąć na ocenę marketingu wykorzystującego cold mailing, w tym m.in. ciągły wzrost liczby email otrzymywanych codziennie przez użytkowników, obawy dotyczące bezpieczeństwa w związku z wirusami lub podobnymi zagrożeniami związanymi z funkcjonowaniem sieci Internet, restrykcyjne zasady przyjęte przez dostawców usług internetowych, które utrudnią bądź znacząco zwiększą koszty wykorzystania tego typu komunikacji

marketingowej oraz pojawienie się nowych regulacji prawnych utrudniających lub uniemożliwiających prowadzenie marketingu wykorzystującego cold mailing.

W celu zminimalizowania wystąpienia opisywanego ryzyka Spółka cały czas udoskonala swoje usługi, aby klienci korzystający z usługi poprawiali konwersję, czyli sytuację, w której wysłane maili za pośrednictwem Woodpecker doprowadzały do jak największej ilości pozyskanych klientów.

- **Ryzyko związane z wahaniami kursów walut**

Spółka oferuje swoje rozwiązania klientom z całego świata, dlatego posługuje się cennikiem zawierającym ceny głównie w USD i w tej walucie generuje większość przychodów z umów z klientami. Z kolei, większość kosztów ponoszonych przez Spółkę jest w PLN. Zważywszy na fakt, że Spółka dokonuje rozliczeń w walutach obcych, istnieje ryzyko wystąpienia niekorzystnych zmian kursu walutowego, a szczególne znaczenie dla Spółki ma kształtowanie się kursów USD/PLN.

Wahania kursu mogą mieć negatywny wpływ na wyniki działalności Spółki, w szczególności mogą obniżyć wartość przychodów uzyskiwanych przez Spółkę, a wykazywanych w PLN. Spółka będzie osiągała wyższe przychody (w przeliczeniu na PLN) wraz z umocnieniem się USD i będzie tracić w przypadku osłabienia USD względem PLN. Spółka obecnie nie stosuje żadnej formalnej polityki zabezpieczeń przed ryzykiem walutowym ani instrumentów pochodnych w celu zabezpieczenia się przed zmiennością kursów walut.

W celu zmniejszenia występowania opisywanego wyżej ryzyka, Spółka wprowadziła możliwość płatności za pomocą innych walut m.in. Euro, funt brytyjski czy polski złoty w celu dywersyfikacji. Na zmniejszenie ekspozycji Spółki na ryzyko zmienności kursów walutowych wpływa również ponoszenie części kosztów w walutach obcych. Ponadto Zarząd prowadzi ciągły monitoring zmian istotnych dla Spółki kursów walutowych. Spółka nie stosuje zabezpieczeń otwartych pozycji walutowych a Zarząd postrzega materializację tego ryzyka jako średnie.

- **Ryzyko związane z uzależnieniem Spółki od infrastruktury, sieci i systemów informatycznych dostarczanych przez partnerów**

Autorskie oprogramowanie Spółki jest dostarczane użytkownikom za pośrednictwem aplikacji webowej (tj. z poziomu przeglądarki internetowej) i wiąże się z wykorzystaniem przez Spółkę własnej infrastruktury technologicznej jak również infrastruktury serwerowej, sieciowej i aplikacyjnej oferowanej przez zewnętrznych dostawców usług informatycznych oraz zewnętrznych dostawców rozwiązań serwerowych.

W związku z powyższym, działalność Spółki narażona jest na ryzyko awarii oprogramowania, urządzeń elektronicznych oraz infrastruktury informatycznej, zarówno własnej jak również w odniesieniu do infrastruktury oraz usług, za którą odpowiadają strony trzecie. Przykładowo, działalność Spółki uzależniona jest od współpracy z zewnętrznymi dostawcami usług internetowych takimi jak OVH, oferującymi usługi hostingu, a także innymi kluczowymi dostawcami, takimi jak Google, Microsoft i Cloudflare.

- **Ryzyko uzależnienia Spółki od aktualnej kadry menadżerskiej oraz kluczowych pracowników**

Spółka traktuje swoją kadrę kierowniczą jako jedną z przewag konkurencyjnych ze względu na jej doświadczenie branżowe i wysokie kompetencje technologiczne.

Na rynku pracy obserwuje się wysokie zapotrzebowanie na wykwalifikowanych specjalistów z sektora IT, którego podaż na rynku nie jest w stanie zaspokoić. Zatrzymanie kluczowych pracowników, w tym członków Zarządu i innych kluczowych menedżerów, może stanowić wyzwanie, ponieważ konkurencja o wysoko wykwalifikowanych specjalistów w branży jest wysoka.

W celu minimalizacji opisywanego ryzyka Spółka podejmuje wysiłki w celu utrzymania obecnej kadry menadżerskiej i kluczowych pracowników poprzez zapewnienie konkurencyjnych warunków wynagradzania oraz tworzenie satysfakcjonujących warunków pracy. Pomimo oferowania konkurencyjnych w stosunku do standardów rynkowych warunków zatrudnienia, nie można wykluczyć, że Spółce nie uda się zatrzymać części kluczowego personelu. Odejścia takich osób, w zależności od ich liczby i rozłożenia w czasie, mogą mieć istotny wpływ na zdolność Woodpecker do utrzymywania jakości oferowanych produktów, rozwijania ich, a także wprowadzania nowych rozwiązań do oferty Spółki.

o **Ryzyko związane z modelem subskrypcyjnym**

Działalność Spółki opiera się na modelu subskrypcyjnym. Okresy, na jakie Spółka zawiera umowy z klientami są głównie miesięczne (na dzień 30 czerwca 2026 r. z subskrypcji miesięcznej korzystało około 87,81%, a z subskrypcji rocznej około 12,19% klientów Spółki), a klienci nie są zobowiązani do odnawiania subskrypcji i mogą ich nie odnawiać po wygaśnięciu istniejących okresów korzystania z usług Spółki. Spółka nie może zagwarantować, że obecni klienci Spółki odnowią subskrypcje w przyszłości. Decyzja o odnowieniu subskrypcji lub o skorzystaniu z nowej zależy od wyniku wielu czynników, w tym m.in. w zależności od ich zadowolenia lub niezadowolenia z produktów Spółki, kosztów subskrypcji, cen lub możliwości produktów i usług oferowanych przez konkurentów Spółki jak również ogólnych warunków ekonomicznych lub ograniczeń budżetowych klientów. Czynniki te mogą również ulec zaostrzeniu w okresie dekonunktury gospodarczej lub w sytuacji, gdy baza klientów Spółki będzie rosła, obejmując również większe przedsiębiorstwa, co może wymagać bardziej wyrafinowanych i kosztownych działań sprzedażowych.

W celu minimalizacji tego ryzyka, Spółka stale monitoruje otoczenie konkurencyjne jak również udoskonala swoją ofertę w celu poprawy i dostosowywania jakości, ceny świadczonych usług.

o **Ryzyko związane z dynamiką konkurencyjną w obszarze rozwiązań służących do automatyzacji sprzedaży**

Rynek oprogramowania automatyzującego procesy pozyskiwania klientów i usprawniającego sprzedaż, na którym działa Spółka, jest rynkiem rozproszonym i bardzo konkurencyjnym. Konkurencja nie ogranicza się do terytorium jednego państwa, a podmioty oferujące oprogramowanie konkurują ze sobą o klientów z całego świata. Ponadto, automatyzacja i inne formy sztucznej inteligencji zmieniają funkcjonujące modele biznesowe oraz rozwiązania technologiczne oferowane w segmencie automatyzacji sprzedaży. Wszelkie nowe osiągnięcia technologiczne mogą zwiększać presję konkurencyjną.

Wszelkie nowe osiągnięcia technologiczne mogą zwiększać presję konkurencyjną. Stąd, działalność Spółki jest w znacznym stopniu uzależniona od jej zdolności do rozpoznawania nowych innowacji technologicznych oraz do zastosowania tych innowacji w swojej działalności. Niedostrzeżenie lub niedocenienie znaczenia nowo wprowadzanej technologii i niewykorzystanie jej w prowadzonej działalności może spowodować, że usługi Spółki staną się mniej atrakcyjne dla obecnych lub potencjalnych klientów Spółki, co z kolei może skutkować utratą udziału w rynku na rzecz konkurentów, którzy dostrzegli nowe trendy i zainwestowali w dane technologie.

o **Ryzyko związane z cyberbezpieczeństwem lub innymi poważnymi zakłóceniami infrastruktury technicznej lub informatycznej Spółki**

Systemy informatyczne Spółki są podatne na rosnące zagrożenia związane z nieustannie ewoluującym ryzykiem cyberbezpieczeństwa. Spółka jest podatna na cyberataki ze strony osób trzecich, które chcą uzyskać nieautoryzowany dostęp do poufnych lub wrażliwych danych, w tym danych osobowych użytkowników, lub zakłócić zdolność Spółki do świadczenia usług. Spółka ma

świadomość stale rosnącej liczby zagrożeń dla jej systemów informatycznych ze strony szerokiej grupy podmiotów. Zagrożenia te obejmują fizyczne lub elektroniczne włamania, naruszenia bezpieczeństwa wynikające z nieumyślnych lub celowych działań pracowników, współpracowników, konsultantów Spółki lub innych stron trzecich, które w inny sposób mają legalny dostęp do systemów, strony internetowej lub obiektów Spółki lub z cyberataków przeprowadzanych przez strony trzecie (w tym m.in. poprzez oprogramowanie ransomware, ataki typu DDoS, złośliwe oprogramowanie komputerowe, wirusy lub inżynierię społeczną), które mogą naruszyć bezpieczeństwo danych i zakłócić działanie systemów Spółki. Motywacje takich podmiotów mogą być różne, a naruszenia zagrażające systemom informatycznym Spółki lub danym osobowym przetwarzanym w takich systemach mogą powodować przerwy, opóźnienia lub awarie operacyjne, co z kolei może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, perspektywy oraz sytuację finansową Spółki.

- **Ryzyko związane z uzależnieniem od dostępu do usług Google jako dostawcy poczty elektronicznej**

Google jest najczęściej wybieranym dostawcą poczty wśród klientów Spółki. Podobnie jak to ma miejsce w przypadku wielu innych aplikacji internetowych, Spółka korzysta z bezpośredniego dostępu do infrastruktury Google jako dostawcy usług poczty elektronicznej – Gmail, który jest możliwy poprzez odpowiedni API udostępniony przez firmę Google. Korzystanie z Google API umożliwia Spółce i jej klientom podłączenie skrzynek mailowych klientów będących jednocześnie klientami Google do aplikacji Woodpecker oraz korzystanie z zasobów Gmail.

Spółka korzystając z interfejsu API akceptuje szereg polityk i regulaminów Google, w tym warunki świadczenia usług Google API oraz zasady dotyczące wykorzystywania danych otrzymanych z API Google. Spółka ma obowiązek zapewnienia zgodności swoich działań z odpowiednimi politykami i regulaminami Google.

W szczególności, regulacje Google przewidują, że dostęp do części zasobów Google API jest ograniczony i dostępny jedynie dla podmiotów, które spełniają określone normy bezpieczeństwa i otrzymują stosowną akredytację. W tym celu Spółka przechodzi coroczny audyt bezpieczeństwa swojego oprogramowania (Cloud Application Security Assessment) przeprowadzany przez firmę audytorską aprobowaną przez Google.

Istnieje ryzyko, że oprogramowanie Spółki nie będzie spełniało wszystkich kryteriów jakościowych, aby zakończyć kolejny audyt bezpieczeństwa z pozytywnym wynikiem, co może wiązać się m.in. z koniecznością poniesienia przez Spółkę dodatkowych nakładów, niezbędnych do dostosowania oprogramowania Spółki do wymaganych norm bezpieczeństwa.

Aby zminimalizować powyższe ryzyko, Spółka dąży do zapewnienia odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa swoich rozwiązań technologicznych.

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

Ewoluuujące i zmieniające się przepisy dotyczące danych osobowych i prywatności, zarówno w Unii Europejskiej, jak i poza nią, mogą ograniczać lub hamować zdolność Spółki do prowadzenia lub rozszerzania jej działalności. Takie przepisy mogą, w szczególności nakładać dodatkowe wymogi lub zakazywać korzystania z niektórych technologii, takich jak te, które śledzą aktywność użytkowników lub rejestrują, kiedy osoby klikają na link zawarty w otrzymanej wiadomości. Podobne skutki mogą mieć zmieniające się standardy i samoregulacje branżowe dotyczące gromadzenia, wykorzystywania i ujawniania określonych danych.

Nieprzestrzeganie obowiązujących przepisów, regulacji, polityk i standardów dotyczących prywatności i ochrony danych lub niemożność odpowiedniego uwzględnienia obaw dotyczących

prywatności związanych z rozwiązaniami Spółki, nawet jeśli są one bezpodstawne, może narazić Spółkę na odpowiedzialność, zaszkodzić jej reputacji, osłabić sprzedaż oraz mieć negatywny wpływ na działalność Spółki, perspektywy oraz sytuację finansową.

- **Ryzyko wystąpienia poważnych błędów lub wad w oprogramowaniu**

Technologia leżąca u podstaw oferowanych przez Spółkę produktów jest złożona i może zawierać istotne wady lub błędy. Błędy, awarie, luki w zabezpieczeniach lub usterki występowały w przeszłości i mogą występować w przyszłości w produktach Spółki, zwłaszcza podczas wdrażania aktualizacji, implementacji nowych funkcjonalności lub integracji. Wszelkie takie błędy, awarie, luki w zabezpieczeniach lub usterki mogą zostać wykryte dopiero po wydaniu aktualizacji, nowych funkcji lub dokonaniu integracji.

Rzeczywiste lub domniemane błędy, awarie, luki w zabezpieczeniach lub usterki w produktach Spółki mogą skutkować m.in. przerwami w dostępności jej produktów, negatywnym rozgłosem, niekorzystnymi doświadczeniami użytkowników, utratą lub wyciekiem danych osobowych i danych organizacji, utratą lub opóźnieniem akceptacji rynkowej produktów Spółki, utratą pozycji konkurencyjnej, grzywnami regulacyjnymi lub roszczeniami użytkowników z tytułu poniesionych przez nich strat, a wszystko to mogłoby mieć negatywny wpływ na działalność Spółki, perspektywy oraz sytuację finansową.

- **Ryzyko związane z nakładami ponoszonymi na badania i rozwój (R&D)**

Spółka prowadzi działalność na konkurencyjnym rynku, któremu towarzyszy dynamiczny rozwój technologii. Utrzymanie pozycji rynkowej oraz wprowadzanie nowych produktów na takim rynku wymaga ponoszenia znaczących nakładów na badania i rozwój. Dodatkowo, wszelkie działania w tym obszarze angażują określoną liczbę pracowników Spółki oraz wymagają uwagi oraz wsparcia ze strony kadry kierowniczej Spółki.

W przeszłości działalność w obszarze R&D była finansowana ze środków własnych Spółki. Spółka planuje, że w najbliższej przeszłości środki wygenerowane z działalności operacyjnej będą również stanowiły główne źródło finansowania nakładów na badania i rozwój, nie można jednak wykluczyć, że w kolejnych latach, w zależności od potrzeb i sytuacji rynkowej, Spółka będzie podejmowała działania w celu sfinansowania części wydatków z obszaru R&D ze źródeł zewnętrznych w formie kapitału dłużnego lub udziałowego. Nie ma jednak gwarancji, że Spółka będzie w stanie pozyskać kapitał w oczekiwanej wysokości oraz na korzystnych warunkach.

Spółka nie może zagwarantować powodzenia strategii rozwoju oprogramowania w przyszłości, między innymi, dlatego że dostosowanie do szybko zmieniającej się technologii może wymagać wyższych nakładów finansowych niż te, które zostały zaplanowane i będą mogły zostać sfinansowane przez Spółkę, a ponadto kierunek rozwoju wybrany przez Spółkę może nie w pełni odpowiadać przyszłym potrzebom użytkowników, czy też generalnym trendom rozwoju technologii lub usług marketingowych.

- **Ryzyko związane z ochroną praw własności intelektualnej oraz informacji poufnych/zastrzeżonych Spółki**

Spółka korzysta z praw własności intelektualnej stanowiących niezbędny i kluczowy element prowadzenia jej działalności, w szczególności takich jak prawa autorskie i znaki towarowe oraz z informacji zastrzeżonych lub poufnych, które nie zawsze są objęte, z samej mocy prawa, niezbędną ochroną.

Spółka podejmuje starania w celu ustanowienia lub nabycia i ochrony swoich praw własności intelektualnej do wykorzystywanych treści, polegając głównie na regulacjach prawnych,

postanowieniach umów zawartych z pracownikami, dostawcami usług deweloperskich i innymi kontrahentami, a także rejestrując znaki towarowe. Jednakże niektóre prawa nie podlegają pełnemu przeniesieniu na Spółkę (np. autorskie prawa osobiste twórców). Co do zasady, prawa autorskie nie wymagają rejestracji, a w stosunku do praw, które podlegają rejestracji, nie istnieje centralny, ogólnosięwiatowy i kompleksowy oraz publicznie dostępny rejestr takich praw. W związku z powyższym nie można zapewnić, że powyższe prawa Spółki nie zostaną zakwestionowane, uchylone lub że będą respektowane w każdej jurysdykcji, w której jest oferowane są usługi Spółki, a w konsekwencji Spółka może nie być w stanie zapewnić ochrony takim prawom na każdym rynku. Z drugiej strony, nawet jeżeli prawa własności intelektualnej Spółki będą objęte ochroną prawną, nie można zapewnić, że ta ochrona oraz środki podejmowane przez Spółkę w celu ochrony swojego IP będą skuteczne. Ponadto Spółka może napotkać trudności w egzekwowaniu zgodności z przepisami prawa naruszeń praw autorskich i znaków towarowych w Internecie, a niektóre kraje mogą nie penalizować pewnych działań związanych z naruszaniem praw własności intelektualnej, w tym w Internecie.

○ **Ryzyko wycieku danych z systemów lub inne naruszenie przez osoby trzecie informacji poufnych lub danych osobowych użytkowników**

W związku z charakterem oferowanych produktów Spółka przetwarza dane osobowe i inne wrażliwe dane dotyczące swoich użytkowników a także adresatów kampanii prowadzonych z wykorzystaniem produktów Spółki. Spółka podejmuje efektywne działania utrzymujące poufność, integralność i bezpieczeństwo zbieranych i przetwarzanych danych, ale nie może zagwarantować, że niezamierzone zdarzenia mogą doprowadzić do nieautoryzowanego dostępu do tych informacji pomimo nakładów poczynionych przez Spółkę. Takimi niezamierzonymi zdarzeniami są np. błędy w działaniu infrastruktury, sieci i systemów informatycznych Spółki czy też błędy lub zaniedbania osób odpowiedzialnych za bezpieczeństwo przechowywanych i przetwarzanych danych w Spółce.

W celu zminimalizowania przedmiotowego ryzyka Spółka stosuje m. in. następujące środki ostrożności:

- filtrowanie ruchu zewnętrznego za pomocą reguł na firewall'ach
- dostęp do zasobów wewnętrznych Woodpecker umożliwiony jedynie przy wykorzystaniu VPN
- narzędzie typu key vault do bezpiecznego przechowywania kluczy dostępowych
- ściśle monitorowanie dostępow do baz danych, limitowanie dostępow do niezbędnego minimum oraz wykorzystanie narzędzia umożliwiającego monitorowanie wykonywanych zapytań
- wykorzystanie mechanizmów filtrowania adresów IP, z których może nastąpić połączenie do bazy danych Woodpecker
- cykliczna aktualizacja systemów i usług
- wykorzystanie kluczy deszyfrujących do szyfrów symetrycznych trzymany w Google HSM
- Emitent przechodzi cykliczne audyty bezpieczeństwa Google

○ **Ryzyko związane z zapewnieniem współdziałania produktów Spółki z oprogramowaniem zewnętrznym**

Oprogramowanie Spółki zostało opracowane tak, aby było w stanie łatwo integrować się z aplikacjami innych firm, w tym poprzez interakcję z API. Spółka polega zatem na dostawcach zewnętrznych systemów oprogramowania takich jak Google, Pipedrive, Zoho czy Braintree, którzy umożliwiają jej dostęp do swoich interfejsów API w celu umożliwienia takich integracji. W większości przypadków Spółka integruje się z aplikacjami korzystającymi ze standardu OAuth.

Zazwyczaj Spółka podlega standardowym warunkom regulującym taki dostęp, które mogą być okresowo zmieniane. Działalność Spółki ucierpi, jeśli którykolwiek z kluczowych dostawców systemów oprogramowania, z którym zintegrowane jest oprogramowanie Spółki:

- zaprzestanie, istotnie zmieni lub ograniczy dostęp do swojego oprogramowania lub interfejsów API
- zmodyfikuje swoje warunki świadczenia usług lub wprowadzi istotne ograniczenia
- nawiąże korzystniejsze relacje z jednym lub większą liczbą konkurentów Spółki

○ **Ryzyko związane z korzystaniem przez Spółkę z oprogramowania typu open source**

Spółka w ramach działalności związanej z tworzeniem swoich produktów oraz oferowaniem usług korzysta z oprogramowania typu open source.

Twórcy otwartego kodu źródłowego nie zapewniają ochrony umownej w odniesieniu do tego oprogramowania i może ono zawierać nieznane błędy i usterki. Ponadto, licencje obowiązujące w przypadku oprogramowania typu open source zawierają zazwyczaj wymóg publicznego udostępnienia kodu źródłowego objętego licencją oraz wymóg, aby wszelkie modyfikacje lub produkty pochodne oparte na oprogramowaniu typu open source również były objęte licencjami typu open source.

Chociaż Spółka nie zamierza używać ani modyfikować oprogramowania typu open source bez posiadania niezbędnych licencji, może ona jednak spotkać się z roszczeniami ze strony osób trzecich, które zarzucają naruszenie ich praw własności intelektualnej, żądają udostępnienia lub udzielenia licencji na oprogramowanie typu open source lub produkty pochodne opracowane przez Spółkę przy użyciu takiego oprogramowania lub w inny sposób dążą do wyegzekwowania warunków stosownej licencji typu open source. Ponadto postanowienia różnych licencji typu open source nie były przedmiotem interpretacji sądów, w związku z czym istnieje ryzyko, że takie licencje mogą być interpretowane w sposób, który nałoży nieprzewidziane warunki lub ograniczenia w zakresie korzystania z oprogramowania typu open source.

3.

Informacje korporacyjne

Struktura akcjonariatu emitenta

Poniższa tabela przedstawia informacje na temat struktury akcjonariatu Spółki na datę publikacji 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 publikacji raportu nie istnieją akcje w kapitale zakładowym Spółki, które przyznawałyby odmienne prawo głosu.

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

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

- prezes zarządu Małgorzata Sikora jest uprawniona z 5.886 Akcji
- wiceprezes Zarządu Maciej Cieśla jest uprawniony (bezpośrednio i pośrednio poprzez Maciej Cieśla Fundacja Rodzinna) z 1.113.000 Akcji
- przewodniczący Rady Nadzorczej Marcin Kuśmierz (pośrednio poprzez KFF Fundacja Rodzinna) jest uprawniony z 562.500 Akcji
- członek Rady Nadzorczej Mateusz Tarczyński jest uprawniony pośrednio z 640.041 Akcji
- członek zarządu Adam Biel jest uprawniony z 3.150 Akcji

Według wiedzy Emitenta powyższe dane uległy zmianie od daty prezentacji ostatniego raportu okresowego, w którym wskazano, że członek zarządu Adam Biel nie był uprawniony z akcji.

Władze Spółki – Zarząd

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

Władze Spółki – Rada Nadzorcza

Na dzień 30 czerwca 2026 i na datę publikacji Rada Nadzorcza funkcjonowała w następującym składzie:

- Marcin Kuśmierz - Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Bartosz Lis - Członek Rady Nadzorczej,
- Jakub Cieśla - Członek Rady Nadzorczej,
- Mateusz Tarczyński - Członek Rady Nadzorczej,
- Andrzej Nykiel - Członek Rady Nadzorczej.

4.

Pozostałe informacje

Postępowania przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej

Na datę publikacji raportu Spółka nie jest stroną ani uczestnikiem żadnego postępowania administracyjnego, sądowego ani arbitrażowego, które może lub mogłoby wywrzeć istotny wpływ na sytuację finansową, rentowność lub działalność Spółki. Spółka nie posiada informacji o jakichkolwiek postępowaniach administracyjnych, sądowych lub arbitrażowych mogących wystąpić w przyszłości, a które miałyby istotny wpływ na sytuację finansową, rentowność lub działalność Spółki.

Pożyczki, poręczenia i gwarancje

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

Transakcje z podmiotami powiązanymi

Informacje nt. transakcji z podmiotami powiązanymi zostały zamieszczone w sprawozdaniu finansowym w nocy 7.2.

Organizacja grupy kapitałowej

Na datę publikacji raportu roku Spółka nie tworzy grupy kapitałowej.

OŚWIADCZENIE
Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia skróconego śródrocznego
jednostkowego sprawozdania finansowego Woodpecker.co S.A.
za okres od 1 stycznia 2026 r. do 30 czerwca 2026 r.

Zarząd Woodpecker.co S.A. z siedzibą we Wrocławiu przy ul. Krakowskiej 29D, wpisanej do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS: 0000896179, oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, skrócone śródroczne jednostkowe sprawozdanie finansowe Woodpecker.co SA za okres od 1 stycznia 2026 r. do 30 czerwca 2026 r. sporządzone zostało zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości.

Zarząd oświadcza także, iż zaprezentowane dane odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową spółki oraz jej wynik finansowy oraz że Sprawozdanie z działalności zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Małgorzata Sikora

Prezes Zarządu

Maciej Cieśla

Wiceprezes Zarządu

Adam Biel

Członek Zarządu