

List prezesa zarządu Eko Export SA do Akcjonariuszy

1. Wstęp

Szanowni Państwo,

Pandemia była wydarzeniem, które pojawiło się niespodziewanie i wywarło ogromny wpływ na funkcjonowanie gospodarki nie tylko Polski, ale całego świata. Wydawało się, że znaczące opanowanie sytuacji epidemiologicznej spowoduje powrót względnej normalności do świata biznesu. Tak jednak się nie stało, globalna zawierucha się pogłębia, a sytuacja jest pełna wyzwań - szczególnie dla firm współpracujących z krajami wschodu i korzystających z tras transportowych przebiegających przez tereny naszych wschodnich sąsiadów.

2. Narastające wyzwania

W roku 2021 gospodarki światowe otrząsnęły się z pierwszego szoku związanego z pandemią, ale jej wpływ był nadal głęboki. W efekcie dostosowania się firm do działania w warunkach nowej rzeczywistości nasza spółka odnotowała „odbicie” przychodów w pierwszych trzech kwartałach.

Przerwanie łańcucha dostaw w branży motoryzacyjnej

Trwający w roku 2021 kryzys łańcucha dostaw w branży motoryzacyjnej wpłynął na wyniki Eko Export w czwartym kwartale. W Europie w roku 2021 sprzedano około 5 000 000 sztuk aut mniej niż planowano. Prawie wszyscy producenci samochodów osobowych wstrzymali produkcję lub znacząco ją ograniczyli. Te dane były szeroko publikowane i są ogólnie dostępne. Wtedy to spółka odnotowała drastyczny spadek przychodów, mimo posiadanych zamówień. W grudniu 2021 roku sprzedaż wyniosła 328 tys. EUR. Przychody w tym kwartale były najniższe w całej historii firmy. Pomimo tego rok 2021 zakończył się wzrostem przychodów ze sprzedaży, licząc rok do roku a pierwsze trzy kwartały były z kolei rekordowe.

Końcowi odbiorcy mikrosfery powoływali się na działanie siły wyższej, co powodowało, iż mimo zawartych kontraktów dostawy były zmniejszane.

Obecnie sytuacja w branży motoryzacyjnej, a w szczególności w obszarze dostępności półprzewodników wraca do normalności. Spodziewamy się więc rozwoju biznesu Eko Export w tym segmencie.

Kryzys na granicy polsko-białoruskiej

W lecie 2021 narastało napięcie na granicy polsko-białoruskiej, a w efekcie 2.09.2021 prezydent Polski wydał rozporządzenie o wprowadzeniu stanu wyjątkowego na tym obszarze.

Przez Białoruś przebiegał główny stosowany do 2021 roku szlak transportowy, którym Eko Export przewoziła mikrosferę z Kazachstanu. Wyłączenie przejścia granicznego w Koroszczynie i przekierowanie ruchu na inne przejścia spowodowało znaczące wydłużenie czasu oczekiwania i perturbacje na rynku transportowym. Dłuższy czas dostawy mikrosfery wywierał na spółkę istotną dodatkową presję finansową.

Kolejne wyzwania pojawiły się już w roku 2022.

Niepokoje społeczne i stan wyjątkowy w Kazachstanie

Grudniowy okres świąteczny przedłużony o święta prawosławne u naszych wschodnich partnerów zawsze związany jest z ograniczeniem aktywności biznesu i jest zjawiskiem cyklicznym, który jest uwzględniony w modelu biznesowym Eko Export.

Na początku stycznia 2022 w Kazachstanie rząd ogłosił stan wyjątkowy ze względu na masowe protesty ludności z powodu wzrostu cen i bardzo dużej inflacji. Przez okres około dwóch tygodni wstrzymane były prace w zakładach, jak też wysyłki towaru do Polski. Dla firm współpracujących z Kazachstanem były to duże utrudnienia. Na szczęście sytuacja trwała tylko około 10 - 12 dni i wszystko wróciło do normy, ale kolejne opóźnienie wywierały dalsza presję finansową na Eko Export.

Wojna w Ukrainie

Gdy wydawało się, że sytuacja wraca do normalności, w lutym wybuchła wojna na Ukrainie, która spowodowała niepewność oraz chaos na rynku transportowym. Dynamicznie zmieniająca się sytuacja militarna i polityczna powodowała i nadal powoduje wielkie wyzwania transportowe. Sankcje nałożone na Rosję i Białoruś, odwzorowanie sankcji na firmy z Unii Europejskiej przez Rosję i Białoruś spowodowały ponowne znaczące wydłużenie czasu transportu materiału z Kazachstanu do Polski i niespotykane w historii wzrosty cen transportu. Mimo, że szansę rynkową związaną z eliminacją firm rosyjskich i białoruskich szybko rozpoznali przewoźnicy z krajów regionu, tak znacząca przebudowa infrastruktury transportowej wymaga czasu.

Tak wielkie spiętrzenie tak silnych czynników utrudniających normalne prowadzenie biznesu ma oczywiście wpływ na naszą spółkę. Presja finansowa jest bardzo silna i mimo dostępu do bardzo dużych ilości surowca, galopujące wzrosty kosztów, wydłużenie czasu transportu i wzrost nieprzewidywalności w tym zakresie powodują zarówno presję na przychody Eko Export, jak i ~~o~~ na przepływy pieniężne.

3. Finansowanie

W okresie rozwoju pandemii priorytetem działań spółki było utrzymanie klientów. Udało się to w 100%. Żaden z klientów nie zrezygnował ze współpracy z naszą firmą, relacje z wszystkimi klientami są doskonałe. Wprowadzone w poprzednich latach innowacje powodujące wysoką jakość mikrosfery spowodowały, iż pod względem jakości Eko Export jest oceniany jako numer jeden na rynku.

W roku 2021 prace zarządu skoncentrowane były na rozbudowie możliwości finansowania.

Emisja akcji

Spółka w lipcu rozpoczęła procedurę emisji nowych akcji z kapitału docelowego. Jednakże z powodu niestabilności rynku i spadków kursu akcji poniżej 3,00 zł/akcje na GPW na przełomie września i października 2021r. Spółka odstąpiła od tej procedury.

Wsparcie finansowe założycieli

Wiedząc, że w tak przełomowych momentach historycznych i gospodarczych drzemie wielki potencjał rozwoju i poprawy pozycji na rynku, akcjonariusze założyciele cały czas wspierali i wspierają firmę konkretnymi, istotnymi działaniami.

Spółka B&B Ventures sp. z o.o. sp. k. rozpoczęła proces sprzedaży należącej do niej nieruchomości kompleksu magazynowo-biurowego w Bielsku-Białej z zamiarem przeznaczenia części wygenerowanych środków na wsparcie kapitału obrotowego Eko Export.

W/w spółka udzieliła w kwietniu 2022 Eko Export zabezpieczenia pożyczki od funduszu Monument do kwoty 5.298M PLN.

Dodatkowo spółka założycieli na mocy Listu Wspierającego z 28.04.2022 zapewniła Eko Export opcje skorzystania z dalszych instrumentów finansowych wspierających możliwość zakupu towaru pod rosnące zamówienia.

Umowa gwarancji z KUKE

W grudniu 2021 Eko Export podpisała umowę generalną o udzielenie gwarantowanych przez Skarb Państwa płatniczych gwarancji ubezpieczeniowych z KUKE w ramach programu pomocy polskim eksporterom na zakup surowca do produkcji eksportowych do wysokości 5,5 mln. zł. Umowa jest dwuletnia z możliwością odnowienia.

Partnerska współpraca z bankiem ING.

Współpraca z bankiem ING rozpoczęła się we wrześniu 2015 r. i do tej pory przebiega ona w sposób partnerski oparty o dogłębne zrozumienie modelu biznesowego Eko Export przez bank. W okresie od 2020 do 13.04.2022 Eko Export spłaciła 5.8M PLN zobowiązań wobec banku.

Faktoring odwrotny z Pekao

Spółka uzyskała w banku Pekao limit na faktoring odwrotny w wysokości 350 tys. EUR. Eko Export negocjuje obecnie zwiększenie limitu na faktoringu odwrotnym (kwota na razie nie ustalona) z zabezpieczeniem gwarancją KUKE.

4. Rozwój

Zacząłem list do Państwa od informacji trudnych. Jest to też odzwierciedleniem ciężkiej atmosfery związanej z wojną.

W roku 2021 i początku bieżącego roku było jednak wiele pozytywnych wydarzeń dla naszej spółki, która mimo tak trudnych warunków opisanych w poprzedniej części listu, dynamicznie się rozwija.

Znaczące sukcesy w USA

W lutym 2021 uruchomiliśmy nasze przedstawicielstwo handlowe w USA. Już w grudniu 2021 rozpoczęliśmy dostawy do USA i stale się one zwiększają. Ameryka Północna to największy rynek mikrosfery na świecie. Uruchomienie biura nastąpiło w czasie, gdy rząd USA ustanowił 25% cło na dostawy mikrosfery z Chin. Transport morski kontenerami z Chin do USA jest prawie dwa razy droższy od transportu z Polski do USA. Te sprzyjające nam czynniki zdecydowanie poprawiają sytuację na amerykańskim rynku i z pewnością wpłyną na ilość zamówień.

Rosnące zamówienia

Portfel zamówień na rok 2022 jest zdecydowanie większy niż sprzedaż w roku 2021. Aktualnie wielkość sprzedaży (już w nowych cenach od drugiego kwartału br.) zbliża się do 62,0 mln zł. Jest bardzo duży wzrost sprzedaży w stosunku do roku 2021, która wynosiła 37,7 mln zł.

Z rachunku zysków i strat wynika, że uzyskane parametry:

- rentowność na sprzedaży wynosi 12,8% przy 3,8% w 2021 r.
- rentowność EBITDA wynosi 14,4% przy 10,4 w 2021 r.

- rentowność netto wynosi 12,4% przy 6,8% w 2021 r.

wyglądają bardzo obiecująco.

Podwyżka cen

Mimo długoterminowych kontraktów Eko Export przeprowadziła zwiększenie cen, by odzwierciedlić rosnące koszty. Uważamy, że w amerykańskiej maksymie mówiącej, iż „o wartości firmy świadczy fakt o ile firma w trudnych czasach potrafi podnieść ceny swoich wyrobów bez utraty klientów” jest sporo prawdy. Trwające niemal codziennie w ostatnich tygodniach negocjacje z klientami i partnerami spowodowały, że już w drugim kwartale wzrost cen będzie miał odzwierciedlenie w wynikach spółki.

Pracownicy

Chciałem skorzystać z okazji i w niniejszym liście podziękować również całemu zespołowi Eko Export. To przywilej pracować z tak oddanymi, rzetelnymi i kompetentnymi ludźmi! Bez Waszej ciężkiej pracy pełnej poświęcenia przejście z tarczą przez tak trudny okres nie byłoby możliwe. Bardzo Wam dziękuję! Dziękuję szczególnie dyrektorowi ds. rozwoju Panu Zbigniewowi Bokunowi za dzielenie się swoim doświadczeniem, tytaniczną pracą i poświęceniem!

5. Perspektywa

Prognozowanie przyszłości w obecnych warunkach jest bardzo trudne. Eko Export, tak jak i wiele innych biznesów z wytęsknieniem oczekuje normalizacji sytuacji lokalnej i globalnej. Działamy jednak w okolicznościach, jakie są nam dane. Kierujemy się zasadą, by wykonywać naszą pracę najlepiej jak to możliwe i dostarczać klientom najlepszej jakości produkt za adekwatną do jakości cenę. Liczę, że dalsza część roku 2022 zapewni lepsze warunki rozwoju naszej firmy, niż miało to miejsce w roku 2021 i pierwszym kwartale 2022.

Dziękuję za to, że byliście i jesteście naszymi akcjonariuszami.

Prezes Zarządu

Jacek Dzedzic