

Szanowni Państwo,

W tym roku list będzie krótszy w zasadzie podsumowujący pewien zakończony etap działalności i rozpoczęcie nowego w Spółce.

Pewne nasze działania były niestandardowe, a więc może mniej zrozumiałe dla Akcjonariuszy, którzy branżę mikrofer nie do końca znają.

Dotyczy to też transakcji takich jak „krzyżowa wymiana akcji”, których pierwowzorem był w 2-iej połowie XIX wieku John D. Rockefeller i firma Standard Oil (książka: Ron Chernow „Tytan – życie Johna D. Rockefellera”).

Tego typu transakcje do dnia dzisiejszego stosowane są w USA.

### **1. Odpis na stratę wartości udziałów w spółce OMEGA.**

Dokładny opis transakcji znaleźliście Państwo w raporcie bieżącym z dnia dzisiejszego, jak też na naszej stronie internetowej. Nasz przykład jest zupełnie różny od spotykanych ostatnio na giełdzie GPW raportów dotyczących podobnych do tego typu raportów.

Przykład naszego działania i „metoda” polegająca na skopiowaniu sposobu działania Johna D. Rockefellera z małymi modyfikacjami. Umowa nasza została podpisana w drugiej połowie 2012r.

W tym roku Eko Export była małą, znaną może w Europie Spółką suszącą mikroferę, jedną z tysięcy na świecie. Poza suszarnią nie mieliśmy żadnej innej linii technologicznej. Mieliśmy projekty nowych urządzeń „w głowie”, nie było laboratorium, projekt kontroli jakości był „w powijakach”, nie mieliśmy patentu na DMC, jak też dostępu do białej mikrosfery, nie mieliśmy milinów Euro na koncie.

Mieliśmy może dość dużą wiedzę o rynku mikrofer w Europie, ale mieliśmy wizję co zrobić i jak zainwestować pieniądze pozyskane z GPW, by Spółka w szybkim czasie zdominowała światowy rynek mikrofer. Bez umowy o „krzyżowej wymiany akcji” dojście do dzisiejszej sytuacji trwało by jeszcze o wiele lat dłużej lub byłoby wręcz niemożliwe. Nikt w tamtym czasie nie miał lepszego pomysłu, jak taki projekt można zrobić lepiej, szybciej i taniej, a Akcjonariusze byli wręcz zachwyceni tym co zaproponowaliśmy.

Giełda odebrała tą umowę wręcz entuzjastycznie. Kurs akcji w 2012r. wzrósł o 81,76% zaś w 2013 o 194,95% (od 14,85 do 43,8).

Już z pierwszych uzyskanych pieniędzy Spółka oddała do użytku nową linię technologiczną tzw. „linię uszlachetniania” na początku 2013r.

Efektom uruchomienia tej pierwszej na świecie linii produkcyjnej był 3krotny wzrost marży netto na sprzedaży z 13% w r. 2012 do 39% w r. 2013.

Ta działalność choć zakończyła się odpisem na utratę udziałów w wysokości ca 17 mln zł pomniejszającym wynik operacyjny Eko Export oraz Grupy Kapitałowej jednakże nie wpłynie na sytuację płynnościową.

Przychody i zyski z tej transakcji znacznie przewyższają dzisiejszy odpis a szybko reinwestowany zysk spowodował, że Eko Export jest dziś czołową firmą na świecie w branży mikrofer.

Sytuacja byłaby jeszcze lepsza, ale w trzecim roku działania umowy (konkretnie w drugiej połowie marca 2014) wystąpiła „siła wyższa” nie do przewidzenia, która zahamowała bardzo dynamiczny wzrost kursu akcji Eko Export (kurs był już powyżej 40 zł/ akcję) i doprowadziła do tego, że świetnie rozwijająca się współpraca przynosząca obu stronom wymierne korzyści została przerwana.

Kryzys naftowy, który był następstwem sytuacji geopolitycznej o niespotykanej skali i sile trwał wiele lat pogarszając jeszcze bardziej naszą współpracę z umową 2012r.

Ale i tak „per saldo” Eko Export uzyskało bardzo duży zysk finansowy na tej transakcji a szybko zainwestowane pieniądze w rozwój i unowocześnienie zakładu w Bielsku-Białej, jak też budowa zakładu w Kazachstanie wraz z nowoczesną suszarnią, uzyskanie patentu na DMC (Direct Microsphere Collection) i budowa pierwszej na świecie linii tego typu spowodowało, że uzyskaliśmy zupełnie inną pozycję na świecie w branży mikrosfer.

Jeśli do tego dodamy rozbudowę i modernizację naszego laboratorium badawczo-rozwojowego niespotykanego w branży, jak też stale rozbudowywanego systemu badania jakości nie stosowanego nigdzie na świecie. Nie można zapominać, że posiadamy w Bielsku-Białej trzy różne bardzo nowoczesne linie technologiczne pozwalające na produkcję najbardziej wyrafinowanych produktów, których oczekują nasi klienci.

Teraz kilka słów o naszych klientach. Należą do nich największe firmy na świecie z branży ropy i gazu, koncerny o zasięgu światowym z branż metalurgicznych, odlewniczych czy też przemysłu samochodowego. Naszymi klientami są olbrzymie koncerny z branży wypełniaczy i innych produktów z wielu branż.

Ze względu na konkurencję nie chcemy wymienić nazw tych koncernów, ale zapewniamy Państwa, że jest to światowa „Liga Mistrzów”. Zamówienia na 2019 rok są już bardzo duże, ceny „godziwe”, ale jesteśmy w trakcie zarówno zwiększenia sprzedaży do klientów, których już posiadamy, jak też do nowych odbiorców.

Uważamy, że już nie długo nastąpi taki moment, że dzięki naszej przewadze technologicznej, systemie kontroli jakości, stosowaniu w laboratorium najnowocześniejszej aparatury badawczej i kontrolnej, jak też świetnym ocenom audytów, które klienci u nas przeprowadzają, jeden klient ulokuje u nas zamówienia w wysokości całorocznych przychodów, które osiągnęliśmy w latach 2015-2018 i nie będzie to nic nadzwyczajnego.

Wtedy to tylko potwierdzili fakt jaką olbrzymią wartość masz nasz portfel zamówień i klienci do których sprzedajemy nasze produkty. Taki moment nastąpi szybko!

Nie bez znaczenia jest nasza działalność w Astanie, nasza linia DMC, jak też dostęp do coraz większej ilości lagun na terenie Kazachstanu. Jeśli do tego dodamy dostęp do lagun w Polsce, to wyłoni się obraz tego jaka ogromną pracę przez ostatnie lata wykonaliśmy.

Było to możliwe tylko dzięki (wg naszej wiedzy) niestosowanej w Polsce „krzyżowej wymiany akcji” i zainwestowanie zarobionych pieniędzy w rozwój Spółki.

Oczywiście nie jesteśmy naiwni. Wiemy, że zbyt wielu jest tzw. „wybitnych” fachowców i „nadzwyczajnych” znawców światowej branży mikrosfer, którzy zrobili by to dużo szybciej, dużo taniej i dużo lepiej.

Ci wszyscy „wybitni” fachowcy, „nadzwyczajni” znawcy branży grają lepiej w piłkę nożną niż Lewandowski a bolidem F1 jeżdżą szybciej niż Kubica, nic więc dziwnego, że na mikrosferze znają się zdecydowanie lepiej niż my.

Oczywiście Zarząd Spółki i Rodzinę Bokun (Założycieli) uważają za złodziei, oszustów i nieudaczników. Wyjaśniamy tu „orłom biznesu”, że nie sprzedajemy akcji (Rodzina) wręcz przeciwnie w ostatnim roku kupiliśmy ponad milion sztuk akcji.

Nie okradamy Spółki wręcz przeciwnie pożyczamy zastawiając często własne akcje.

Nie wyprzedajemy majątku Spółki. Na sprzedanej parceli gruntowej w 2018 roku Eko zarobiło 1,2 mln zł a za całość kwoty uzyskanej ze sprzedaży zakupiono surowiec do produkcji. Parcela ta w sytuacji, gdy praktycznie przez cały rok sprowadzamy sucha mikrosferę nie była nam w tym momencie potrzebna. Można powiedzieć – „Psy szczekają, karawana idzie dalej”. Przy okazji też ciężko pracujemy.

Zakończony rok 2018 traktujemy jak zakończony trudny pewien etap, który nie do końca był przez nas zaplanowany.

Dzięki pozyskanym z GPW dużym środkom finansowym (z umowy o której mówimy), szybkiej zmianie strategii działania, dywersyfikacji branż, dywersyfikacji dostaw (kontynenty) i sensownym inwestycjom można uznać ten etap za sukces. Uznaliśmy też, że dzisiejszy odpis należało w tym etapie uwzględnić, by już bez tego obciążenia wejść w nowy okres poczynawszy od 2019 roku.

## **2. Uporządkowanie finansów w Spółce – córce Eko Sphere KZ w Astanie.**

W tym dość trudnym okresie 2014-2018 nie byliśmy w stanie uporządkować sytuacji w Kazachstanie. W 2019 roku będziemy nad tym intensywnie pracowali a celem naszym jest by doprowadzić do tego, by zakład ten nie przynosił strat. Wiemy jak to zrobić, a plan jest już przygotowany.

### **3. Sprawy bieżące**

Przy tak dużym portfelu zamówień, a liczymy, że ilości mogą jeszcze się zwiększyć problem zakupu surowca i związane z tym finansowanie jest w obecnym etapie szalenie ważne.

Mamy już na tę chwilę załatwione umowy z bankami na finansowanie zakupów surowca. Kwoty stale ulegają zwiększeniu, ale szukamy też innych sposobów finansowania w tym nie wykluczamy pomocy Akcjonariuszy założycieli.

Ten opis sytuacji, który przedstawiliśmy pokazuje, że w Spółce z kwartału na kwartał powinna być większa sprzedaż przy zdecydowanie poprawionej marży na sprzedaży.

Zaczną procentować nasze inwestycje w laboratorium, linie technologiczne i w dostęp do lagun z mikrosferą w Polsce, Kazachstanie.

Zdecydowanie trudny etap mamy już za sobą.

Dziękujemy Państwu za współtworzenie sukcesu Eko Export.

Jacek Dziedzic – Prezes Zarządu