

Szanowni Państwo,

Rok 2019 był prawdopodobnie najbardziej wymagającym rokiem w giełdowej historii naszej Spółki. Jego pierwsze miesiące – pomimo trudnej sytuacji na rynku kapitałowym, która rzutuje na wycenę naszych głównych spółek portfelowych oraz samego LARQ – nie wskazywały jeszcze na to, z jak wielkimi wyzwaniami biznesowymi będziemy mierzyć się w kolejnych kwartałach.

Nextbike Polska – spółka mająca największy wpływ na wycenę naszego portfela – wkroczyła w rok 2019 z rekordową flotą rowerów miejskich i perspektywą uruchomienia największego w Europie systemu rowerowego, w pełni składającego się z rowerów czwartej generacji. Projekt ten był nowatorski w skali światowej, jednocześnie bardzo skomplikowany. Jego wielka popularność wśród użytkowników spowodowała niespodziewanie wysoki przyrost kosztów operacyjnych. Wdrażanie systemu napotkało również wiele przeszkód i nieprzewidywanych problemów, które doprowadziły NB Tricity, spółkę zależną Nextbike Polska, do konieczności restrukturyzacji. Spółka NB Tricity wystąpiła z propozycją postępowania restrukturyzacyjnego, jednak nie została ona przyjęta przez Obszar Metropolitalny Gdańsk-Gdynia-Sopot (OMGGS), pomimo zgody pozostałych wierzycieli. Właśnie to zdarzenie stworzyło istotne problemy płynnościowe i ryzyko niewypłacalności dla całej firmy Nextbike Polska.

Zidentyfikowawszy zagrożenia w spółce, zaangażowaliśmy 100% naszych możliwości w poszukiwania inwestora, gotowego dokapitalizować ją niezbędnymi środkami oraz aktywnie wspieraliśmy jej zarząd w negocjacjach z bankami finansującymi. W efekcie, w końcówce ub.r. Nextbike Polska pozyskał inwestora i finansowanie niezbędne do dalszego funkcjonowania i obsługi systemów rowerowych oraz rozpoczął proces restrukturyzacji. Ponadto pozyskanie tegoż inwestora, pozwoliło spółce na zapewnienie sobie zaplecza technologicznego, którego brak niezwykle ciążył w ostatnich latach. Spółka pozostaje liderem na zmieniającym się rynku bikesharingu w Polsce z bagażem doświadczeń, który będzie miał kluczowe znaczenie dla jej dalszego rozwoju.

Dla innej naszej notowanej spółki portfelowej - Brand 24 – rok 2019 miał być okresem przełomowym, w którym osiągnie ona rentowność na poziomie netto. Plan był realizowany do końca 3Q 2019 – wyniki i tempo wzrostu spółki utrzymywały się na dobrym poziomie. Sytuacja diametralnie zmieniła się w efekcie biznesowego wstrząsu, jaki w Brand 24 spowodował kryzys związany z blokadą kont i możliwości monitoringu treści z serwisów Facebook i Instagram. Nawet w trudnym okresie po blokadzie, Brand 24 zdołał sprzedać ponad 1000 nowych abonamentów, udowadniając tym samym wartość swojego narzędzia. Już po dacie bilansowej, tzn. w marcu 2020, spółka podpisała porozumienie, które przywróciło dostęp do kont i API wymienionych serwisów społecznościowych. Kryzys był zarówno dla nas, jak i dla Brand 24 ważną lekcją. Spółka wykorzystała go do kreatywnego poszukiwania nowych możliwości rozwoju a także dostosowania zasobów do dynamicznych zmian zachodzących na rynku. Jako główny akcjonariusz w newralgicznym momencie LARQ wsparł Brand 24 pożyczką oraz uczestniczył w zorganizowaniu finansowania kapitałowego dla spółki. Kryzys znajdzie jeszcze odzwierciedlenie w wynikach Brand 24 w kolejnych miesiącach, ale wierzymy, że spółka wyszła z niego wzmocniona i zmotywowana do powrotu na ścieżkę wzrostów.

-----

YouLead – kolejna spółka technologiczna w naszym portfolio, właściciel autorskiego oprogramowania klasy sales & marketing automation, wspierającego generowanie i konwertowanie tzw. lead’ów sprzedażowych - jest w fazie intensywnego wzrostu: w minionym roku zwiększyła przychody do 2,2 mln zł (22% wzrostu r/r). Oprogramowanie to jest komercjalizowane przez Spółkę w modelu SaaS. Klientami YouLead są m.in. wiodący deweloperzy, dilerzy samochodów oraz operatorzy dużych sklepów e-commerce. Wierzymy, że YouLead podąży ścieżką wytyczoną przez Brand24 i w kolejnych okresach będzie intensywnie zwiększać skalę prowadzonej działalności.

Rok 2019 był także kolejnym rokiem wzrostu Synergic, który kontynuował powiększanie portfolio powierzchni reklamowej dostępnej do sprzedaży poprzez rozpoczęcie komercjalizacji pionierskiej na polskim rynku sieci nośników cyfrowych. W minionym roku Synergic na stabilnym rynku reklamy udało się powiększyć przychody względem 2018 roku, komercjalizując powierzchnię reklamową w wybranych, wysokomarżowych segmentach rynku. Powyższe, w połączeniu z wysoką efektywnością operacyjną, pozwoliło Synergic wypracować rentowność EBITDA na bardzo satysfakcjonującym poziomie 18%. Spółka jest liderem polskiego rynku niestandardowych nośników reklamowych i jestem przekonany, że poradzi sobie z kryzysem, jaki dotknął ją już w bieżącym roku, w związku z epidemią koronawirusa.

Z pewnością 2020 będzie dla Synergic bardzo trudnym rokiem, ale spółka jest zdeterminowana by utrzymać pozycję konkurencyjną i móc szybko reagować na ożywienie na rynku po tym, jak sytuacja ekonomiczna i społeczna związana z epidemią unormuje się.

Wszystkie powyższe czynniki wpłynęły na wycenę aktywów LARQ w roku 2019, która w efekcie uległa znaczącemu obniżeniu, co z kolei wpłynęło negatywnie na osiągnięte przez spółkę wyniki. Wierzymy jednak, że jest to stan przejściowy. Odebraliśmy lekcję pokory, ale także ogromnie ważną lekcję biznesową, udowadniając tym samym, że potrafimy skutecznie działać w bardzo trudnym i szybko zmieniającym się otoczeniu. Bez wątpienia obecna sytuacja, związana z epidemią koronawirusa, będzie dla nas i naszych spółek portfelowych kolejnym czasem próby. Jesteśmy jednak przekonani, że dotychczasowe doświadczenia pozwolą nam i z tej próby wyciągnąć pozytywne wnioski. Dziękuję za okazane zaufanie i życzę Państwu dużo zdrowia, siły i pozytywnej energii do działania w tych trudnych czasach.

Z poważaniem,

Dr Krzysztof Przybyłowski

Prezes zarządu LARQ S.A.