

Nadawca: Wojciech Apel <wojciech.apel@triggo.pl>

Data: 20.02.2023, 16:50

Szanowny Panie

Otrzymałem Pański list z Pana pytaniami i z pewnym opóźnieniem postaram się teraz do nich odnieść. Zacznę od pierwszego z nich, a potem po kolei:

Jaka jest Pana ocena przyczyn spadku wartości akcji ze 138 zł do 3,20 zł w dniu dzisiejszym?

Moim zdaniem przyczyną spadku wyceny spółki, a tym samym spadku ceny akcji, jest sytuacja finansowa spółki. Wspominając o cenie 138 zł za akcję, ma Pan na myśli emisję publiczną z początku 2021 roku, kiedy to po tej cenie udało się, z pewną redukcją, uplasować akcje nowej emisji i podnieść kapitał o ponad 6 mln zł. To się udało, ale potem było już trudniej.

Proces rejestracji tej emisji, a tym samym możliwość korzystania z pozyskanego kapitału, bardzo się przeciągało. Wydawało się, że Spółka pozyskała kapitał, ale na świecie zapanowała pandemia, pieniądze były zablokowane na rachunku w biurze maklerskim, a sama Spółka popadła w trudności płatnicze.

Po zarejestrowaniu kapitału, na ZWZ 30 września, za sprawą założyciela doszło do istotnej zmiany w składzie Rady Nadzorczej. Spowodowało to utratę zaufania do zarządu przez kilku akcjonariuszy oraz wnioski o zmianę składu Rady poprzez głosowanie grupami, a ponieważ odbyło się to na chwilę przed giełdowym debiutem, trudno się dziwić, że niektórzy inwestorzy wychodzili z inwestycji, a wychodzić mogli bo lockup na akcjach dotyczył tylko trojga założycieli.

To nałożyło się na globalny trend spadków w spółkach o podobnych profilach, który potwierdził się także na naszym lokalnym rynku. Pokazuje to, że w trudnych czasach zawirowań gospodarczych innowacyjność nie jest kluczowym czynnikiem tworzącym wartość, zaś w czasach pandemii idea carsharingu przestała być modna, zamiast tego pojawiają się pytania o opłacalność a nawet sam sens elektromobilności.

Na początku 2022 roku nowo ustabilizowana Rada Nadzorcza zwróciła uwagę na zagrożenie utratą płynności finansowej, które objawiło się pod koniec czerwca i doprowadziło do zmiany zarządu. Od lipca, jako nowy prezes, staram się realizować program naprawczy, o którym mówiłem w wywiadzie prasowym w sierpniu 2022 roku. O postępach w tym programie napisałem w liście do akcjonariuszy na początku tego roku.

Jaka jest perspektywa Spółki na ten rok i najbliższe lata?

Moim programem jest ratowanie Spółki. Próbowałem zrealizować to poprzez pozyskanie inwestora by kontynuować program rozwoju produktu oraz uzyskać homologacje i szukać sposobu na produkcję. Ale nie udało się – w grudniu musiałem przyznać, że nie wyszło, więc pozostała mi znaczna redukcja kosztów i dalsze próby pozyskania inwestora już dla innej Spółki, Spółki ze spakowanym przedsiębiorstwem. Redukcja kosztów to trudne zdanie, ale pracuję.

Czy jako akcjonariusz mogę kupić akcje planowanych serii E3 i E4?

Przypuszczam, że tak, choć nie znam jeszcze szczegółów tych emisji.

Jako spółce notowanej na NewConnect trudno jest nam przeprowadzić emisję bez wyłączenia prawa poboru. Taka emisja to kosztowna i skomplikowana procedura, więc przyjęliśmy zasadę zwracania się o pomoc do kluczowych inwestorów. W poprzednich emisjach spółce pomagali akcjonariusze – wierzyciele i choć staramy się nie zmieniać relacji między nami, ci którzy chcieli zainwestować więcej, mieli taką możliwość. Niektórzy akcjonariusze stracili jedną wiarę, nie mogli lub nie chcieli zwiększyć swojego zaangażowania, inni mogli i chcieli, ale w obu przypadkach (emisje serii E1 i E2) zostały przeprowadzone.

W tej chwili trudno powiedzieć cokolwiek o E3 i E4, ale proszę o utrzymywanie kontaktu z firmą.

W mojej ocenie macie Państwo bardzo dobry produkt. Rozwiązania konstrukcyjne są dobrze chronione patentami.

Cieszę się, że tak PAN to widzi. My widzimy to podobnie, więc walczmy o to, aby Spółka zrealizowała nasze marzenia o polskim pojeździe, który pozwala nie stać w korkach i oszczędnie parkować w mieście.

Wydaje się, że zapotrzebowanie na takie pojazdy jest duże. Czegoś tu brakuje, aby uruchomić produkcję seryjną i zacząć zarabiać.

Potrzebujemy kapitału na nowe rozdanie, nowe podejście. Ale zanim zaczniemy go szukać musimy zaktualizować naszą strategię. I nad tymi dwoma tematami, kapitałem i strategią zacznę pracować, jak tylko uporam się z bardzo trudną restrukturyzacją i spakuję wszystko do pudełek, zabezpieczając prototypy w suchym garażu, a dokumenty w tańszym niż obecnie biurze. W grudniu zakończyliśmy prace nad ostatnim projektem badawczo-rozwojowym, co oznacza również rozstanie z zespołem inżynierów. To bardzo smutna sprawa, ale koszty muszą zostać istotnie zredukowane.

Jeśli chodzi o strategię, to chciałbym zwrócić uwagę, że do tej pory mieliśmy bardzo rozbudowany model biznesowy. Część dystrybucji miała być skierowana do różnych gałęzi B2B. Szeroko? Do tego dochodziły ciągle rozpraszające pytania, od konsumentów chcących już dziś kupić ten pojazd dla siebie. B2B czy B2C? Uruchamiać produkcję czy oferować licencje? Ale jak mamy produkować, skoro nie mamy homologacji, a pieniądze na poprawki prototypów się skończyły. Mnóstwo pytań na które nie da się odpowiedzieć w chwilach walki o płynność.

Dziś musimy odświeżyć naszą strategię i wybrać to, co najszybciej doprowadzi nas do komercyjnego sukcesu. Uważam, że powinniśmy się skupić na wąskim, wyspecjalizowanym użytkowniku pojazdów, przypuszczam, że temat pojazdów "Blue Light Service" będzie dla nas taką szansą.

Czekam na odpowiedzi na moje pytania.

Panie Józefie. Jeszcze raz dziękuję za zainteresowanie i pytania. Przepraszam za zwłokę, ale dużo się dzisiaj dzieje (a mamy połowę lutego). Jesteśmy na półmetku ZWZ, więc pewnie niedługo pojawią się komunikaty z niego. Trwają też kontrole audytorów, więc myślę, że nie będziemy zwlekać bo chcielibyśmy jak najszybciej opublikować sprawozdanie zarządu, aby było ono podstawą do opracowania nowej strategii.

Chciałbym jednak aby Pan wiedział, że po uczynieniu Pana listu anonimowym opublikuję go

poprzez wywieszenie na naszej stronie, gdyż moje odpowiedzi skierowane do Pana powinny trafić również do innych akcjonariuszy.

***Życzę Panu dużo zdrowia oraz cierpliwości i wytrwałości w prowadzeniu Spółki.
Z poważaniem,
Józef K.***

Dziękuję również

Wojciech Apel