

Szanowni Państwo,

zwiększanie wartości, to kluczowy cel, który powinien przyświecać spółce publicznej, niezależnie od rynku, na jakim ona funkcjonuje. Każde działanie winno być ukierunkowane na długofalowy wzrost, bazujący nie tyle na fundamentach finansowych, które są niezmiernie ważne, lecz przede wszystkim na fundamentach organizacji jako zespołu kompetencyjno-funkcjonalnego.

W przypadku spółki MINUTOR Energia, której marka powstała zaledwie 3 lata temu, te fundamenty są nadal nieprzerwanie budowane. Niestandardowe i butikowe podejście do ich kreowania może być jednak nie w pełni klarowne dla części naszych Akcjonariuszy. Dlatego, niespełna rok po opublikowaniu strategii rozwoju Spółki, postanowiłem ją zaktualizować i zaprezentować wszystkie szczegóły w transparentny sposób, aby każdy posiadacz akcji znał jej specyfikę i był w stanie ocenić horyzont czasowy swojej inwestycji.

W tym miejscu pragnę przypomnieć, że kluczowymi filarami Strategii z października 2021 r. były:

- bilansowanie,
- magazynowanie,
- dewelopowanie farm PV,
- optymalizacja,
- sprzedaż (B2B, PZP, MLM).

Co wpłynęło na konieczność zaktualizowania Strategii?

1) Polityka większej transparentności

Wiele razy miałem okazję czytać opinie dotyczące naszych działań realizowanych na podstawie ustawy, rozporządzeń i wewnętrznych regulacji rynku, które świadczyły o niezrozumieniu lub podważały zasadność publikacji niektórych informacji. Pragnę w tym miejscu zaznaczyć, że o zasadności publikacji nie decyduje jednak Zarząd, lecz wyznaczają ją zapisy aktów normatywnych, pod które podlega MINUTOR Energia.

Obecnie odstąpiliśmy od podpisywania listów intencyjnych z klientami, ponieważ nie zawierają one sankcji, które mogłyby zabezpieczać interesy MINUTORA Energii. Dla Spółki istotne ze względu na czynnik cenotwórczy są przede wszystkim zawierane umowy, ewentualnie zlecenia lub informacje o wyborze oferty w postępowaniu publicznym. Niemniej, jako uczestnik szeroko pojętego obiegu gospodarczego, w niektórych sytuacjach będziemy zobowiązani do podpisywania dokumentów potwierdzających intencję zawarcia współpracy, które będą podlegać publikacji.

2) Nastawienie na klienta biznesowego w perspektywie najbliższych 2-3 lat

Gdy Spółka zaczęła rozwijać sprzedaż w 2020 r., była jednym z podmiotów, które szukały swojego miejsca na rynku. Naszą przewagą było bogate doświadczenie w realizacji wielkoskalowych projektów inżynierskich, które stało się udziałem części pracowników po wydzieleniu ZCP z przedsiębiorstwa świadczącego specjalistyczne usługi dla zakładów górniczych. W burzliwym okresie pandemii oraz boomu zapoczątkowanego przez program „Mój Prąd” konkurowaliśmy o klienta usługami realizowanymi przez własne, wyspecjalizowane zespoły pracowników.

Takie działanie nie owocowało racjonalizacją kosztów, ale przełożyło się na zapewnienie Spółce większego bezpieczeństwa na rynku w przyszłości. Aktualnie odcinamy od tego kupony, co widać choćby na przykładzie znikomych reklamacji na sprzedane oraz zbudowane przez nas instalacje OZE. Aby kontynuować tego typu działania, w przeszłości spółka MINUTOR Energia opierała sprzedaż o osoby wyróżniające się kompetencjami technicznymi a nie sprzedażowymi. Brak sukcesu w obszarze sprzedaży rozproszonej skłonił nas jednak ostatecznie do zmarginalizowania skali obsługi klienta detalicznego i skoncentrowania się na pozostałych grupach klienta docelowego a zwłaszcza dużych przedsiębiorstwach.

3) MINUTOR Energia jako przedsiębiorstwo projektowo-inżynieryjno-wykonawcze

Zgodnie z obraną wizją Spółka nie miała mieć charakteru sprzedażowo-instalacyjnego. Dlatego w zeszłym roku wykonaliśmy pivot i zbudowaliśmy portfolio potencjalnych klientów biznesowych o potrzebach przekraczających 50 kW mocy instalacji. Efektem tych działań było podpisanie istotnej umowy w styczniu 2022 r. Niestety, wybuch wojny w Ukrainie powstrzymał pióra osób decyzyjnych przed podpisaniem kontraktów obciążających w znaczny sposób ich capex. Powodem była obawa o przyszłość i niepewność dotycząca wpływu działań wojennych na ich biznesy. W rezultacie doszło do spekulacji na rynku energii, drastycznego wzrostu cen hurtowych, spotowych i kontraktów terminowych. To z kolei odbiło się na gospodarce i portfelach Polaków, którzy w okresie wakacyjnym postanowili wstrzymać się z inwestycjami – także we własne źródła wytwórcze.

4) Certyfikowany dostawca rozwiązań PV

Realizacja strategii doprowadziła nas do etapu, w którym zostaliśmy certyfikowanym dostawcą rozwiązań fotowoltaicznych dla spółki należącej do jednej z największych grup energetycznych w kraju. W październiku, 2022 r., a więc niespełna po pół roku od rozpoczęcia wspólnej realizacji działań, podpisaliśmy pierwszą umowę wykonawczą.

5) Rozwój biura projektowego i powiększenie zespołu

W międzyczasie rozszerzaliśmy kompetencje reprezentowane przez nasze biuro projektowe oraz pracowników. Niestety, były to działania kosztochłonne, głównie ze względu na koszty towarzyszące zawieraniu umów o pracę. Jednocześnie wierzę, że ten kierunek pozwoli nam zbudować przewagi konkurencyjne w przyszłości.

6) Czasochłonne procedury

Liczymy się z długim czasem trwania procedur związanych m.in. z podpisywaniem umów i postępowaniami przeprowadzanymi przez największe i najbardziej energochłonne przedsiębiorstwa w Polsce. Zdawaliśmy sobie z tego sprawę już na etapie budowania naszego Sales Force'a.

7) Redukcja kosztów stałych i optymistyczne prognozy na przyszłość

Choć wyniki Spółki nie są niestety dobre, udało nam się zmniejszyć koszty stałe, co przełożyło się na zredukowanie straty kwartalnej - pomimo mniejszych przychodów jest ona niższa niż w dwóch poprzednich kwartałach. Począwszy od września obserwujemy ożywienie – zaczęliśmy kontraktować szereg usług wykonawczych i projektowych oraz przyjmować zamówienia na nasze usługi. W efekcie podjęte już działania projektowe, przełożą się niebawem na zawarcie umów, które ze względu na swoją skalę będziemy zobowiązani komunikować w sposób przewidziany przepisami prawa.

MINUTOR Energia - dalsze kierunki rozwoju.

1) Bilansowanie – bilansowanie lokalne – klastry energii

Zakładając pierwszy klaster w Polsce od czasów konkursów organizowanych przez Ministerstwo Energii w latach 2017 i 2018, sugerowaliśmy się pracami nad projektem ustawy o OZE, w których uczestniczyliśmy dzięki przynależności do stowarzyszeń branżowych. Oczekiwaliśmy wpisania efektu tych prac do Rządowego Centrum Legislacji w 2021 r. – niezwłocznie po powołaniu naszego pierwszego klastru. Niestety, projekt ustawy trafił do RCL-u dopiero w lutym 2022 r., nie zamykając dyskursu społecznego na ten temat. Założenia projektowe pokryły się z naszymi przewidywaniami, a przyszłość funkcjonowania klastrów jest zgodna z poczynionymi przez nas założeniami. W zakresie rozwoju naszych projektów pozostaje czekać na finalny kształt ustawy. Niezwłocznie po jego opublikowaniu zaktualizujemy koncepcję i przedstawimy ją innym członkom klastra/klastrów oraz wszelkim zainteresowanym podmiotom, w tym akcjonariuszom. Dziś funkcjonujemy w próżni legislacyjnej, a każde działanie byłoby nieuzasadnione ekonomicznie oraz formalno-prawnie. Liczę jednak na to, że sprawdzą się słowa jednego z przedstawicieli

MKİŚ, że niebawem w każdym powiecie powstanie klaster. Będziemy w tym uczestniczyć, a nasze doświadczenia wyniesione z ostatniego okresu będzie można monetyzować - również w charakterze usługodawców, a nie tylko członków poszczególnych inicjatyw.

2) Magazynowanie

- a. W marcu br. zaprezentowaliśmy nasz flagowy produkt magazyn energii MTR Cells K10. W tamtym okresie każdy chciał być prosumentem, ale nikt nie interesował się magazynami energii. Nawet w późniejszym czasie zainteresowanie tymi urządzeniami było ograniczone. Zmiana nastąpiła dopiero po zakończeniu wakacji, kiedy to odnotowaliśmy znaczny wzrost zapytań ofertowych, rejestracji instalatorów na naszej platformie www.mtrcells.pl jak i sprzedaży do mniejszych instalatorów. Dzisiaj negocjujemy kilka umów dystrybucyjnych z właścicielami dużych platform handlowych oraz z eksporterami na terenie Polski oraz importerami kilku krajów Unii Europejskiej (i nie tylko), o czym świadczy ostatni raport ESPI.
- b. Wielkoskalowe magazyny energii ofertujemy od początku września 2022 r. (w ślad za rozwojem naszego autorskiego BMS-a), choć w tym przypadku zrezygnowaliśmy z oficjalnej premiery produktów. Realizujemy działania marketingowe ukierunkowane na konkretnych odbiorców, a nie szerokie zasięgi. Mam nadzieję, że już niebawem zaprezentujemy Państwu nie prototyp, a zabudowane urządzenie zainstalowane u naszych klientów.
- c. Magazynowanie energii to przyszłość, dlatego podejmujemy szereg działań pozasprzedażowych które wpłyną na rozwój tej grupy produktów, zwłaszcza najmniejszych urządzeń. Obecnie prowadzimy działania pod hasłem „Magazyn energii jako znaczące ogniwo bilansowania sieci elektroenergetycznej”. Niebawem ogłosimy szczegóły, naszej inicjatywy z zaangażowaniem polskiego VC.



Oferta magazynowania energii MTR cells

PEŁNA NIEZALEŻNOŚĆ ENERGETYCZNA

Falownik hybrydowy
2 Magazyny energii K10

10 kWh

20,4 kWh

50-125 kWh

1 MWh

Każdy aspekt związany z magazynowaniem energii jest ukierunkowany na skalę - skalę sprzedaży. Skoro na rynku sprzedawcy mikro instalacji PV walczą ze sobą, ograniczając swoją marżę, my nie chcemy z nimi konkurować. Wolimy dostarczać im najlepsze rozwiązanie techniczne tak by ich wybór naturalnie padał na

Polski produkt. I nasz produkt – czyli magazyn energii MTR Cells K10, jest takim rozwiązaniem – bezpiecznym, funkcjonalnym i z coraz większą ilością zintegrowanych falowników. Ponadto jego atutem jest przystępna cena, która generuje odpowiednią marżę zarówno dla sprzedawców jak i dla nas – jego producenta, oczywiście przy osiągnięciu zadowalającej sprzedaży, do której przybliżą nas kolejne umowy dystrybucyjne.

3) Dewelopowanie farm

Szereg umów dzierżawy i szereg odmów mocy przyłączeniowych to problem znany wszystkim osobom interesującym się branżą, który nas również dotknął. Informacja otrzymywane od OSD o przyłączu w 2026 roku nas nie satysfakcjonują. Dlatego też w następstwie rozmów z Zarządem MINUTOR Prime S.A., mając na uwadze całokształt naszej grupy, zamierzamy zawrzeć porozumienie, na mocy którego MINUTOR Prime S.A. stanie się spółką, której celem będzie wzniesienie farmy fotowoltaicznej na bazie akwizycji gotowego projektu fotowoltaicznego. Jego finansowanie będzie społecznościowe – kończymy już negocjacje związane z wyborem odpowiedniej platformy oraz partnera prawnego przy tej transakcji. Założenia opublikujemy niezwłocznie, ale start kampanii planujemy na styczeń 2023 roku, czyli w okresie poświątecznym. Zakładamy niewielki próg wejścia i akcjonariat rozproszony. Działania te pozwolą nam na wygenerowanie szeregu wartości dla Naszej Spółki, do jakich należą marża przy budowie takiej inwestycji, późniejsze jej utrzymanie oraz możliwości otrzymywania wynagrodzenia w formie dywidendy. Na poziomie statutu spółki zabezpieczymy wszystkich interesariuszy tej emisji przed rozwodnieniem oraz dodatkowymi inwestycjami. Przedmiotowy projekt będzie ukierunkowany na wypłatę dywidendy. Liczymy na to, że mimo niestabilności legislacyjnej uda nam się zaproponować rozwiązanie, które niezależnie od poziomu stóp procentowych i inflacji, będzie bardzo atrakcyjną alternatywą dla lokowania nadwyżek finansowych w lokaty, obligacje czy inne rozwiązania dostępne poza rynkiem akcji.

4) Optymalizacja

Podczas kontaktu z każdym klientem, jako spółka posiadająca kontrolę nad producentem magazynów energii i będąca uczestnikiem rynku, który wymaga rozsądku, zwłaszcza w zarządzaniu przesiłoną infrastrukturą energetyczną, optymalizacja jest naszym standardem.

Nakreślone kierunki rozwoju spółki okazały się słuszne w dobie kryzysu energetycznego. Konsumenci są pod ochroną regulatora, ale przewidujemy, że opublikowane ceny skupu energii od mikro instalacji niebawem osiągną poziom poniżej 600 zł za MWh co w kontekście przyszłorocznych cen energii dla konsumentów o zużyciu większym niż 2000 kWh/rocznie, kształtują się wybitnie atrakcyjnie dla producentów magazynów energii i ich dystrybutorów.

Licząc w sposób uproszczony: estymowana cena za 1 kWh dla odbiorcy końcowego bez tarczy antyinflacyjnej to przewidywany koszt około 1,2 zł. A zakup energii z mikroinstalacji w cenach regulowanych osiągnie wartość około 0,6 zł. To oznacza, że każda zmagazynowana kilowatogodzina daje oszczędność na poziomie $0,6 \text{ zł} * 10,6 \text{ kWh pojemności magazynu} * 270 \text{ dni przeciętnej pracy instalacji}$ pokrywającej auto konsumpcję i mogącej w najbardziej słoneczne dni zasilić również magazyn energii, warto też wspomnieć o innych aspektach związanych z posiadaniem magazynu – np. zabezpieczeniem przed wyłączeniami instalacji i racjonalizacją kosztów w okresie zimowym, co przekłada się w sumie na globalną roczną oszczędność na poziomie przekraczającym 2500 zł. Inwestycja w magazyn kosztuje ok. 29 000 zł. Po odjęciu dotacji wynoszącej 7500 zł i ulgi podatkowej oraz podzieleniu oszczędności generowanej w ciągu roku widzimy, że okres zwrotu inwestycji w magazyn energii wynosi nieco ponad 7 lat. Urządzenie może natomiast pracować ponad 13 lat, przy niewielkiej degradacji pojemności do 70% jej wartości nominalnej. Po za argumentami finansowymi, czy nie ma lepszej rzeczy od niezależności, a w tym wypadku niezależności energetycznej?

Małe i średnie przedsiębiorstwa są obecnie pod ochroną, ale duże przedsiębiorstwa nie zostały objęte ustawą zamrażającą ceny energii. To właśnie one zostaną więc najbardziej poszkodowane przez rosnące ceny energii. Największe przedsiębiorstwa i korporacje są jednocześnie klientami, dla których najczęściej tworzymy oferty i negocjujemy umowy. Ten ciąg wydarzeń musiał nastąpić, by doprowadzić do ukształtowania się rynku energii i usług montażowych, który będziemy obserwować w perspektywie najbliższych 2-3 lat, w miarę stabilnego rynku w niespokojnych czasach pod warunkiem, że nie wydarzy się kolejne zdarzenie na miarę wojny lub pandemii.

MINUTOR Energia stoi teraz we właściwym miejscu. Choć początkowo zabrakło nas na rynku prosumenta, przez co nie odnieśliśmy spektakularnego sukcesu, w sprzedaży mikro instalacji to dzisiaj jesteśmy w epicentrum wydarzeń związanych z rozwojem naszej specjalizacji. Już teraz widzimy, że wszystko, co wydarzyło się od początku roku 2022 r. prowadzi do tego, że oferowane przez nas usługi i kluczowe wartości reprezentowane przez Spółkę będą w cenie. Dlatego niezależnie od bieżących wyników z optymizmem patrzę na przyszłość naszej spółki.

Z poważaniem,

Zbislaw Lasek

Prezes Zarządu

MINUTOR Energia