

Szanowni Akcjonariusze!

Rok 2013 był bardzo trudnym okresem dla Rubicon Partners SA. Zakończyliśmy go stratą sięgającą 28 milionów złotych, wynikającą przede wszystkim z przeszacowania wartości składników portfela inwestycyjnego i dokonanych odpisów. Wyniki roku 2013 są konsekwencją popełnionych przez nas błędów w latach poprzednich, przede wszystkim nadmiernej ekspozycji na inwestycje w spółki sektora budowlanego przy jednoczesnym znacznym zalewarowaniu portfela. Taka strategia inwestycyjna pozwalała nam osiągać w przeszłości bardzo dobre wyniki, niestety, załamanie rynku w roku 2011 i 2012 przyniosło gwałtownie narastającą stratę. W ocenie Zarządu, jedyną rozsądną strategią wobec takiej sytuacji było podjęcie działań zmierzających do jak największego oddłużenia portfela tak, by zmniejszyć ryzyko niewypłacalności oraz zatrzymać proces pogłębiania straty. Działania takie podjęliśmy już w roku 2012 i kontynuowaliśmy w roku 2013. Ich efektem jest zmniejszenie całkowitego zadłużenia odsetkowego do niespełna 26 mln zł na koniec roku 2013 (w stosunku do ponad 63 mln zł rok wcześniej) oraz poprawa wskaźnika sumy zadłużenia do sumy aktywów, który wynosi obecnie 0,33 (wobec 0,47 rok wcześniej). Mimo poniesionych strat udało się nam osiągnąć poprawę struktury bilansu, oznaczającą praktycznie wyeliminowanie ryzyka niewypłacalności.

Znaczące zmniejszenie zadłużenia pozwoliło nam także bardzo ograniczyć poziom kosztów finansowych, które w ub. roku wyniosły 3,5 mln zł wobec 8,7 mln zł rok wcześniej. Silnie ograniczyliśmy także operacyjne koszty funkcjonowania całej Grupy Kapitałowej: łączne koszty funkcjonowania Grupy były niższe o 12 mln zł w stosunku do roku 2012. Zredukowaliśmy operacyjne koszty stałe, w tym koszty najmu powierzchni biurowej i koszty zatrudnienia.

Poza ograniczaniem kosztów finansowania i kosztów operacyjnych, już od 2012 r. wprowadziliśmy nowe zasady polityki inwestycyjnej, zakładające m.in. zwiększenie poziomu nadzoru właścicielskiego w projektach portfelowych z jednoczesnym ograniczeniem liczby projektów do 5–7. Nasze dotychczasowe doświadczenie pokazało, że najwyższe stopy zwrotu osiągaliliśmy w projektach, w których mamy realną kontrolę i wpływ na działalność operacyjną. Na takich projektach chcemy się skupiać, eliminujemy natomiast te projekty, w których pozostawaliśmy wyłącznie biernym inwestorem. W ciągu 2013 r. konsekwentnie ograniczaliśmy nasze zaangażowanie w projektach nie spełniających ww. kryteriów, jednocześnie skupiając się na kilku kluczowych inwestycjach. Oczywiście gruntowna przebudowa portfela wymaga czasu, a jednocześnie zamykanie/odpisywanie nietrafionych pozycji może oznaczać konieczność zaksięgowania strat. Ponad 23 mln zł, czyli znakomita większość straty netto, którą pokazaliśmy za rok 2013, to ujemny wynik na przeszacowaniu wartości składników portfela lub sprzedaży inwestycji, o zamknięciu których zdecydowaliśmy. Praktycznie wszystkie nasze spółki portfelowe znajdują się na ścieżce wyraźnego wzrostu, poprawiają wyniki finansowe, a w większości wypadków generują gotówkę. Jedyną pozycją, której wycena może jeszcze zostać istotnie skorygowana w dół są akcje spółki Tilia SA (Spółka ta wprawdzie poprawia w ostatnich miesiącach wyniki finansowe, jednak w dalszym ciągu nie są one satysfakcjonujące. Dodatkowym czynnikiem ograniczającym wartość tej inwestycji jest bardzo niska płynność).

Podsumowując, prowadzone w ciągu ostatnich 2 lat działania restrukturyzacyjne spowodowały:

- poprawę struktury bilansu, tj. zmniejszenie ogólnego zadłużenia i poprawę stosunku długu do ogółu aktywów,
- ogromne „odchudzenie” kosztowe firmy,
- poprawę jakości portfela inwestycyjnego.

Po dwóch gorszych latach, od początku 2014 roku obserwujemy także wyraźną poprawę w naszej działalności usługowej, prowadzonej za pośrednictwem spółki zależnej – Rubicon Partners Corporate Finance SA. W stosunku do poprzednich lat znacząco wzrosła liczba i wartość projektów, które aktualnie obsługujemy. W I kwartale b.r. zamknęliśmy dwie transakcje na rynku prywatnym, o łącznej wartości ok. 100 mln zł, pozyskaliśmy także wartość łącznie ponad 300 mln zł mandatów na doradztwo przy transakcjach na rynku equity i plasowaniu instrumentów dłużnych. Poza tym konsekwentnie kontynuujemy działalność autoryzowanego doradcy NewConnect i Catalyst, co zostało już trzeci rok z rzędu dostrzeżone przez Giełdę Papierów Wartościowych przyznaniem nam wyróżnieniem (nagroda Giełdy za największą wartość ofert spółek wprowadzonych na rynek NewConnect). Zajęliśmy także drugie miejsce w rankingu autoryzowanych doradców NewConnect przeprowadzonym przez magazyn Forbes.

Miniony rok z jednej strony był trudny i zakończył się zaksięgowaniem bardzo dużej straty netto. Z drugiej strony jednak był to okres w którym przebudowaliśmy nasz portfel inwestycyjny i spisaliśmy bądź sprzedaliśmy zdecydowaną większość złych aktywów. Tym samym praktycznie wyczerpaliśmy potencjał dalszych strat z powodu nietrafionych projektów inwestycyjnych. Ograniczyliśmy także koszty i zdelewarowaliśmy spółkę. Jednocześnie pozyskaliśmy portfel obiecujących projektów doradczych, na których spodziewamy się wygenerować dużo wyższe niż w poprzednich dwóch latach przychody. Biorąc to pod uwagę, jesteśmy przekonani, że w roku 2014 znacząco poprawimy efekty naszej działalności i zakończymy ten rok zyskiem netto.

Dziękujemy Państwu za okazywane nam do tej pory zaufanie i wiarę w długoterminową wartość Rubicon Partners SA. Wiemy, że notowania akcji naszej Spółki, jakie obserwujemy w ostatnich miesiącach dalekie są od Państwa i naszych oczekiwań. Wierzimy jednak, że przeprowadzone przez nas działania restrukturyzacyjne, o których wspomnieliśmy wyżej, pozwolą nam wypracować w bieżącym roku lepsze wyniki, co przełoży się także na wyraźną poprawę kursu akcji. Liczymy na to, że pozostaną Państwo w naszym akcjonariacie na dłużej.

Serdecznie zapraszamy wszystkich Państwa na Zwyczajne Walne Zgromadzenie Rubicon Partners SA, którego dokładną datę podamy w osobnym komunikacie.

Z poważaniem,

---

Grzegorz Golec

Członek Zarządu

---

Piotr Karmelita

Członek Zarządu

Warszawa, dnia 21 marca 2014 r