



## **Aktualizacja** **„Ogólnej strategii BeLeaf Spółka Akcyjna na lata 2023-2027”** **wraz z rozszerzeniem na lata 2025-2035**

### **“WE BeLeaf IN BETTER FUTURE”**

Zarząd Spółki BeLeaf S.A. („Spółka”) ze względu na brak uzyskania dofinansowania z NCBiR przez spółkę Oxygen Forest Poland Sp. z o.o. („OFP”), odmienne wizje Zarządów obydwu spółek dotyczących dalszych kierunków rozwoju OFP i BeLeaf S.A., a także niezrealizowanie przez OFP zakładanych KPI, podjął decyzję o konieczności zmiany Strategii Spółki w zakresie dalszej współpracy z OFP. Decyzją Zarządu Spółka zaprzestanie dalszego finansowania działalności OFP oraz nie bierze pod uwagę połączenia z OFP jako niezbędnego elementu Strategii do realizacji wyznaczonych celów. Jednym z ważniejszych kroków przy dotychczasowej współpracy pomiędzy spółkami w ramach realizacji przyjętej Strategii, była umowa pożyczki z dnia 5 września 2023 r. na kwotę 230.000,00 PLN jako finansowanie działalności OFP.

Obecnie Zarząd BeLeaf S.A. podejmuje własne inicjatywy w celu dalszej realizacji projektu komercjalizacji Lasów Przemysłowych na rzecz redukcji Śladu Węglowego, kierując swoje działania przede wszystkim na rynek brytyjski.

Realizacja projektu MilionDrzewWPolsce zapoczątkowana przez OFP będzie nadal kontynuowana, jednak w zmodyfikowanej formie i bez udziału OFP.

Spółka zamierza zaktualizować strategię rozwoju, a także rozszerzyć ją o nowe kierunki działania, rozpoczynając przegląd opcji strategicznych. Zarząd kierując się dobrem Spółki oraz jej akcjonariuszy, podejmuje nowe działania w celu skutecznej realizacji dotychczasowych celów oraz wyznaczania nowych kierunków rozwoju.

#### **Cele Spółki na 2025 rok:**

1. Certyfikacja plantacji.
2. Współpraca strategiczna z partnerami oferującymi system liczenia śladu węglowego.
3. Dokapitalizowanie dalszych działań Spółki.
4. Znalezienie partnera strategicznego na rynku brytyjskim.

#### **Źródła finansowania na 2025 rok:**

W 2025 r. Spółka w dalszym ciągu zamierza finansować swoją działalność operacyjną z udzielonej przez Blue Timber S.A. pożyczki konwertowanej na akcje BeLeaf S.A. oraz z wpływów bieżących. Zarząd planuje uzyskać pełną rentowność działalności operacyjnej na koniec 2025 roku.

Mając na uwadze dynamikę rynku i zmieniające się otoczenie polityczne, Zarząd planuje swoje kluczowe decyzje podejmować na bieżąco, uwzględniając wieloletni kierunek działania realizujący główny cel Zarządu związany z rozbudową wolumenu powierzchni Lasów Przemysłowych.



## Zaktualizowana i rozszerzona ogólna strategia działania obejmuje następujące parametry:

### 1. Wizja i misja

- **Wizja:** „Pragniemy być światowym liderem w rewolucji ekologicznej, tworzącym zrównoważoną przyszłość poprzez innowacyjne rozwiązania oparte na sadzeniu drzew szybkorosnących Paulownia. Nasza wizja to pełnia harmonii między ludźmi a planetą, gdzie każdy nasz krok jest krokiem w stronę ochrony środowiska, inspirując innych do podjęcia podobnych działań”.
- **Misja:** „Nasza misja to realna redukcja śladu węglowego i kształtowanie zrównoważonego rozwoju poprzez zakładanie plantacji drzew szybkorosnących Paulownia. Dążymy do przekształcenia sposobu, w jaki społeczeństwo postrzega i angażuje się w ochronę środowiska. Oferujemy rozwiązania, które nie tylko przynoszą korzyści dla planety, ale również tworzą nowe standardy odpowiedzialnego biznesu”.

### 2. Analiza otoczenia – makroekonomiczna (PESTLE)

- **Polityczne:** Wsparcie unijne dla projektów reforestacji w ramach „Zielonego Ładu” UE.
- **Ekonomiczne:** Rosnąca liczba firm zobowiązanych do kompensacji emisji CO<sub>2</sub> w Polsce i Europie. Ślad węglowy Polski to 380 mln etCO<sub>2</sub> do zredukowania do 2050 roku. Wg danych Bloomberg wartość rynku CO<sub>2</sub> na świecie to ponad 800 mld dolarów i będzie sukcesywnie rosła w najbliższej dekadzie.
- **Społeczne:** Silny trend ekologiczny i oczekiwanie klientów biznesowych dotyczące działań ESG (Environmental, Social, Governance).
- **Technologiczne:** Nowe narzędzia wspierające precyzyjne zarządzanie plantacjami (np. aplikacje, drony, AI). Zagospodarowywanie terenów nienadających się pod inne uprawy. Rekultywacje terenów.
- **Prawne:** Nowe przepisy UE i lokalne wymagające od firm działań kompensacyjnych (np. reforestacja i redukcja emisji).
- **Środowiskowe:** Pilna potrzeba działań związanych z walką z kryzysem klimatycznym i odbudową bioróżnorodności oraz nadmierną deforestacją.

### 3. Rynek i klienci

- **Obecny rynek:** Polska – współpraca z dużymi firmami przemysłowymi, budowlanymi i meblarskimi, pozyskiwanie kluczowych klientów zainteresowanych ultralekkim drewnem z Paulowni oraz redukcją własnych emisji CO<sub>2</sub>.
- **Docelowy rynek:** Europa Środkowa i Zachodnia – rynki o dużym nacisku na zrównoważony rozwój i reforestację, oraz Wielka Brytania.
- **Klienci docelowi:** Firmy budowlane, meblarskie, energetyczne i transportowe. Duży producenci i emitenci CO<sub>2</sub> zainteresowani biomasą z Paulowni (B2B). Samorządy miejskie i lokalne (projekty rewitalizacji terenów zielonych). Organizacje pozarządowe zajmujące się ochroną środowiska.



#### 4. Kluczowe cele strategiczne

##### Do końca 2026 roku (faza wdrożenia)

- **Rozwój oferty:**
  - Wprowadzenie nowych produktów i usług, takich jak: wykonywanie plantacji pod klucz dla klienta jako Generalny Wykonawca Lasów Przemysłowych, sadzonki do szybkiej reforestacji, sadzonki wspierające bioróżnorodność (np. rośliny miododajne), usługi monitoringu plantacji (np. aplikacja do śledzenia wzrostu).
  - Rozbudowa zaplecza produkcyjnego, aby zwiększyć skalę produkcji sadzonek.
  - Przygotowanie do ekspansji międzynarodowej.
  - Utworzenie giełdy drewna z Paulowni w Europie.
- **Analiza potencjalnych rynków:**
  - Fokus na Europę Środkową oraz Wielką Brytanię.
  - Nawiązanie partnerstw z lokalnymi dystrybutorami i firmami z branży ekologicznej.
  - Uzyskanie międzynarodowych certyfikatów (np. FSC dla produktów ekologicznych).
  - Uzyskanie licencji na wytwarzanie i handel CO2 w Europie i Wielkiej Brytanii.
- **Wzrost w Polsce:**
  - Zbudowanie portfela klientów korporacyjnych wartości 200 mln PLN do końca 2027 roku.
  - Realizacja dużych projektów plantacyjnych z samorządami lokalnymi i partnerami biznesowymi.

##### Rozwój do 2030 roku (faza ekspansji)

- **Wejście na rynki zagraniczne:**
  - Uruchomienie działalności w 3-4 krajach Europy.
  - Realizacja międzynarodowych projektów reforestacyjnych we współpracy z fundacjami i klientami B2B oraz funduszami Family Offices.
- **Neutralność klimatyczna:**
  - Zminimalizowanie emisji w procesach logistycznych i produkcyjnych.
  - Oferowanie klientom „zielonych raportów” – danych o redukcji CO2 dzięki plantacjom.
- **Rozwój technologiczny:**
  - Wprowadzenie systemów automatyzacji plantacji (np. automatyzacja procesu sadzenia i monitoringu plantacji).

##### Do 2035 roku (faza konsolidacji)

- **Pozycja lidera w Europie:**
  - Zdobyć 10% udziałów w europejskim rynku usług plantacyjnych i sadzonek Paulowni.
- **Globalny wpływ:**
  - Współpraca z międzynarodowymi organizacjami w ramach projektów reforestacyjnych.
  - Utworzenie największych na świecie prywatnych zasobów Lasów Przemysłowych.



## 5. Filary strategiczne

### A. Rozwój produktów i usług

- Wprowadzenie kompleksowej usługi „Plantacja pod klucz” – projektowanie, sadzenie, monitoring i raportowanie wyników.
- Sadzonki premium o wyjątkowych właściwościach ekologicznych (np. oczyszczanie powietrza, odnowa gleby).

### B. Ekspansja międzynarodowa

- Uruchomienie oddziałów w kluczowych krajach docelowych.
- Budowanie rozpoznawalności marki BeLeaf na rynkach międzynarodowych poprzez udział w targach i kampanie marketingowe.

### C. Technologia i innowacje

- Wdrożenie aplikacji mobilnej dla klientów do monitorowania efektów plantacji w czasie rzeczywistym.
- Zautomatyzowane procesy logistyczne i technologiczne dla większej efektywności.

### D. Partnerstwa i współpraca

- Współpraca z firmami logistycznymi w celu zapewnienia transportu niskoemisyjnego.
- Partnerstwa z lokalnymi dostawcami w krajach ekspansji.
- Budowanie portfela klientów zainteresowanych ultralekkim drewnem z Paulowni.

### E. Marketing i promocja

- Promowanie marki jako lidera zrównoważonych plantacji w mediach i na konferencjach.
- Budowanie programu lojalnościowego dla dużych klientów B2B.

## 6. Plan finansowy

- **Prognozy przychodów:**
  - Po fazie wdrożeniowej utrzymanie rocznego wzrostu przychodów o 15-20% dzięki ekspansji zagranicznej i rozwojowi nowych usług.
- **Inwestycje:**
  - Infrastruktura do produkcji sadzonek: 5 mln EUR (2025-2027).
  - Technologie plantacyjne i monitoring: 3 mln EUR (2025-2030).
  - Marketing i ekspansja międzynarodowa: 7 mln EUR (2025-2030).
- **Źródła finansowania:**
  - Przychody z bieżącej działalności.
  - Dotacje unijne na projekty reforestacyjne.
  - Granty na projekty R&D.
  - Kapitał własny i współpraca z inwestorami.



## 7. Mierniki sukcesu (KPI)

- **Liczba nowych klientów międzynarodowych:** 50+ do 2030 roku.
- **Powierzchnia plantacji wykonanych przez BeLeaf:** co najmniej 25.000 hektarów do 2035 roku.
- **Redukcja CO2 przez plantacje BeLeaf:** 1 mln ton do 2035 roku.

## 8. Harmonogram wdrożenia

- **Faza 1 (2025-2027):** Rozbudowa infrastruktury w Polsce. Przygotowanie do wejścia na rynki międzynarodowe (badanie rynków, certyfikacja). Rozwój nowych usług i produktów.
- **Faza 2 (2028-2030):** Wejście na 2-3 nowe rynki. Intensyfikacja współpracy z międzynarodowymi klientami.
- **Faza 3 (2031-2035):** Ekspansja na kolejne rynki.

---

Marcin Ujejski –

Prezes Zarządu BeLeaf S.A.