

## ROZWÓJ BIZNESU W XTPL – AKTUALIZACJA

- LICENCJONOWANIE METODĄ KOMERCJALIZACJI TECHNOLOGII DO ZASTOSOWANIA W NAPRAWIE DEFEKTÓW W BRANŻY WYŚWIETLACZY

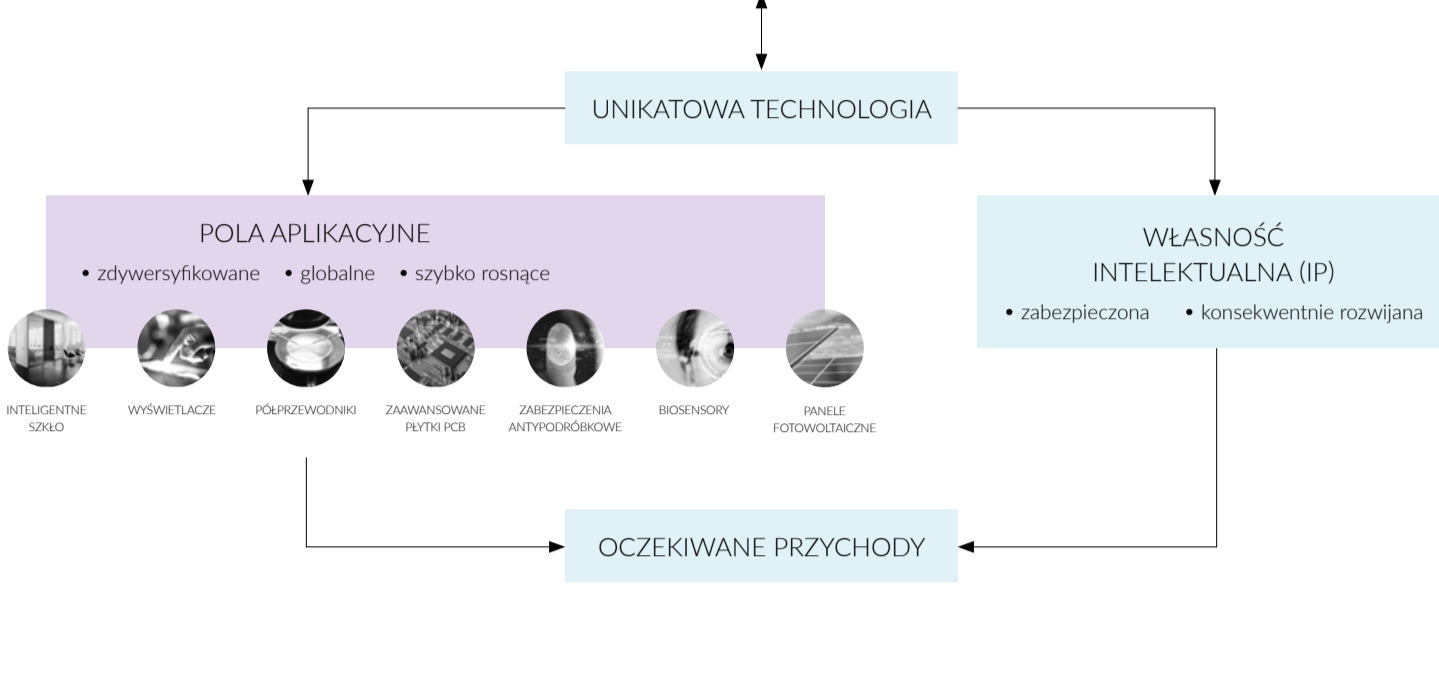
W wyniku rozmów z partnerami zainteresowanymi nabyciem technologii XTPL oraz przeprowadzenia analiz, potwierdzających zalety zastosowania takiego rozwiązania, zarząd spółki zdecydował się na przyjęcie licencjonowania jako metody komercjalizacji technologii XTPL na rynku wyświetlaczy do zastosowania w naprawie defektów.

Na obecnym etapie model licencyjny dla XTPL jest bardzo atrakcyjny głównie ze względu na korzystny stosunek zakładanych nakładów do potencjalnych efektów – stabilnych i skalowalnych przychodów – oraz krótszy czas konieczny do wprowadzenia rozwijanej technologii na linię produkcyjną w sektorze wyświetlaczy. Model licencyjny preferuje większość potencjalnych klientów, którzy zadeklarowali zainteresowanie zakupem rozwiązania oferowanego przez spółkę. Istotnym czynnikiem był dla XTPL fakt, że licencjonowanie daje możliwość wykorzystania istniejącego już potencjału przyszłego licencjobiorcy w zakresie efektywnego przygotowania technologii do wdrożenia przemysłowego. Prace takie obejmują zazwyczaj przeprowadzenie testów rozwiązania w kilku cyklach w warunkach produkcyjnych. Warto podkreślić, że w takim modelu to po stronie licencjobiorcy pozostają wszelkie aspekty związane ze sprzedażą finalnego produktu (logistyka, dystrybucja czy obsługa klienta).

Technologia rozwijana przez XTPL ma szansę zostać wdrożona także w produkcji nowoprojektowanych generacji wyświetlaczy, które wejdą na rynek w kolejnych latach. Spółka uruchomiła zatem dodatkowy projekt badawczo-rozwojowy, mający na celu spełnienie także wymagań technologicznych dla tych generacji produktów. Ewentualny sukces zwiększy wartość rynkową i atrakcyjność rozwiązania XTPL, gdyż oznaczać będzie wydłużenie o kilka kolejnych lat czasu ekonomicznego wykorzystania licencji przez licencjobiorców. Współpraca w modelu licencyjnym pozwoli spółce w najszybszy sposób wdrożyć technologię w danym sektorze, zabezpieczyć powtarzalne przychody i skupić się na kolejnym polu aplikacyjnym.

- PLANY WZROSTU CHMURY PATENTOWEJ DO KOŃCA 2020 R.

XTPL jest spółką rozwijającą tzw. twardą technologię, wymagającą odpowiedniej infrastruktury laboratoriów i zaangażowania interdyscyplinarnego zespołu inżynierów. Dla firm działających w obszarze tzw. deep tech własność intelektualna jest produktem i przewagą konkurencyjną, a wielkość chmury patentowej bardzo istotnie przekłada się na ich wartość.



XTPL planuje systematycznie powiększać tworzoną chmurę patentową. Spółka przedstawiła założenia, z których wynika, że od 1 września br. do końca 2020 r. zamierza złożyć 26 międzynarodowych wniosków patentowych. Do dnia publikacji prognozy XTPL złożyło 9 takich zgłoszeń, co oznacza, że w czasie nadchodzących kilkunastu miesięcy spółka przewiduje prawie 3-krotny wzrost swojej chmury patentowej.

Rozwój i ochrona rodziny patentowej to dla XTPL priorytet, gdyż to właśnie na zabezpieczonej, unikatowej własności intelektualnej międzynarodowe spółki technologiczne budują swoją wartość oraz silną pozycję biznesową w procesie komercjalizacji. O potencjale IP decyduje przede wszystkim poziom szacowanych na jej bazie przychodów, oczekiwanych po wdrożeniu rozwiązania spółki na rynek w poszczególnych polach aplikacyjnych.

Na wartość tą wpływ mają także: rozmiar i przewidywane tempo wzrostu rynków docelowych, ilość pól aplikacyjnych i ich dywersyfikacja oraz propozycja wartości (korzyści dla klienta) dedykowana dla każdego z rynków. Ze względu na platformowy charakter technologii XTPL, pozwalający na jej efektywne wdrożenie w wielu polach aplikacyjnych, potencjał spółki jest znaczący.

Kilka pierwszych wniosków patentowych ujętych w prognozie dotyczyć będzie rozwiązań do zastosowania w naprawie defektów (ang. open defect repair), mających stanowić przedmiot potencjalnej licencji dla klientów z rynku wyświetlaczy. Jest to istotne, ponieważ rozwiązanie XTPL wzbudza coraz większe zainteresowanie w tej branży, gdzie często zakres i odpowiednie zabezpieczenie własności intelektualnej decydują o określonej pozycji na rynku. Najwyższy poziom ochrony własności intelektualnej ma zagwarantować spółce bezpieczną komercjalizację i odpowiednią pozycję negocjacyjną przed podpisaniem pierwszych umów komercyjnych z wybranymi partnerami.

- WIZYTA KOLEJNEGO Z POTENCJALNYCH KLIENTÓW XTPL W SIEDZIBIE SPÓŁKI

XTPL prowadzi obecnie aktywne rozmowy biznesowe z kilkoma dużymi globalnymi korporacjami, które wyraziły zainteresowanie wykorzystaniem technologii spółki w obszarze naprawy defektów w branży wyświetlaczy. Większość tych podmiotów odbyła już wizyty referencyjne w laboratoriach XTPL lub zgłosiła do nich gotowość w najbliższym czasie.

Kolejne spotkanie w siedzibie spółki z udziałem jednego z czołowych producentów urządzeń do produkcji wyświetlaczy, odbędzie się w II połowie września br. Jego celem jest walidacja możliwości technologicznych XTPL w ramach konkretnej specyfikacji partnera i ustalenie następnego kroku na drodze do nawiązania współpracy biznesowej. Spotkanie przedstawicieli obu firm będzie okazją do omówienia wstępnych założeń potencjalnej umowy licencyjnej, a także zaprezentowania mapy dalszego dedykowanego rozwoju technologii spółki.

- XTPL NA KONFERENCJI IMID W KOREI POŁUDNIOWEJ

Rozwijanie technologii o znaczeniu globalnym wymaga konsekwentnego budowania silnych partnerstw z doświadczonymi podmiotami, działającymi na skalę światową. XTPL regularnie bierze udział w wydarzeniach, które budują rozpoznawalność jej marki w grupach docelowych i pozwalają tworzyć nowe oraz rozwijać dotychczasowe relacje z partnerami biznesowymi. W ostatnim tygodniu sierpnia XTPL wzięło udział w 19. edycji odbywającego się w Korei Południowej International Meeting on Information Display (IMID 2019). To jedno z najważniejszych wydarzeń branży wyświetlaczy na świecie, w tym roku goszczące ponad 2 tys. uczestników reprezentujących globalnych producentów wyświetlaczy i innych urządzeń elektronicznych wykorzystujących wyświetlacze. Wśród tegorocznych wystawców byli m.in. Samsung Display, LG Display czy Konica Minolta.

Na obecnym etapie XTPL prowadzi rozmowy biznesowe z dwoma grupami zainteresowanych partnerów. Są wśród nich bezpośredni potencjalni klienci spółki, do których zaliczają się producenci maszyn stanowiących wyposażenie dedykowanych dla tego sektora przemysłu linii produkcyjnych. Urządzenia te są kupowane i wdrażane na liniach produkcyjnych u klientów końcowych, którymi są producenci zaawansowanej elektroniki (np. wyświetlaczy), zaliczający się do drugiej grupy partnerów spółki.

Na konferencji IMID 2019 XTPL wzięło udział w spotkaniach z przedstawicielami obu tych grup podmiotów. Spółka spotkała się także z potencjalnym partnerem strategicznym, producentem maszyn drukujących dedykowanych do rynku wyświetlaczy.

Rozmowy z ekspertami rynkowymi obecnymi podczas wydarzenia utwierdziły spółkę w przekonaniu, iż technologia XTPL jest przełomowa oraz oczekiwana przez rynek. Proces rozwijania i przygotowania do uprzemysłowienia rozwiązań spółki jest – jak zawsze w przypadku wysokich technologii – skomplikowany i wieloetapowy. Jego realizacja, zakończona wdrożeniem technologii na linię produkcyjną liderów konkretnych branż, oznaczać będzie dla XTPL przewagę w postaci wysokich barier wejścia dla potencjalnych konkurentów. Ten sam proces tworzy również wysokie bariery wyjścia z relacji biznesowej dla partnerów spółki. Wpicie nowej technologii w linię produkcyjną klienta daje XTPL znaczące prawdopodobieństwo długoterminowej współpracy i powtarzalności przychodów.

AKCJE **121,0** PLN **-2,81%**  
12/09/2019

WYNIKI **RAPORT KWARTALNY ZA I KW. 2019**

↓ POBIERZ

KALENDARZ INWESTORSKI **30** Publikacja raportu półrocznego

WRZEŚNIA  
PONIEDZIAŁEK

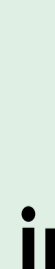
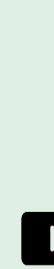
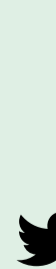
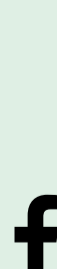
Za 2019

**29** Publikacja raportu kwartalnego

LISTOPADA  
PIĄTEK

Za III kwartał 2019

SOCIAL MEDIA **BĄDŹ NA BIEŻĄCO**



✉ investors@xtpl.com

☎ +48 71 707 22 04

WIĘCEJ INFORMACJI NA STRONIE RELACJI INWESTORSKICH XTPL

