

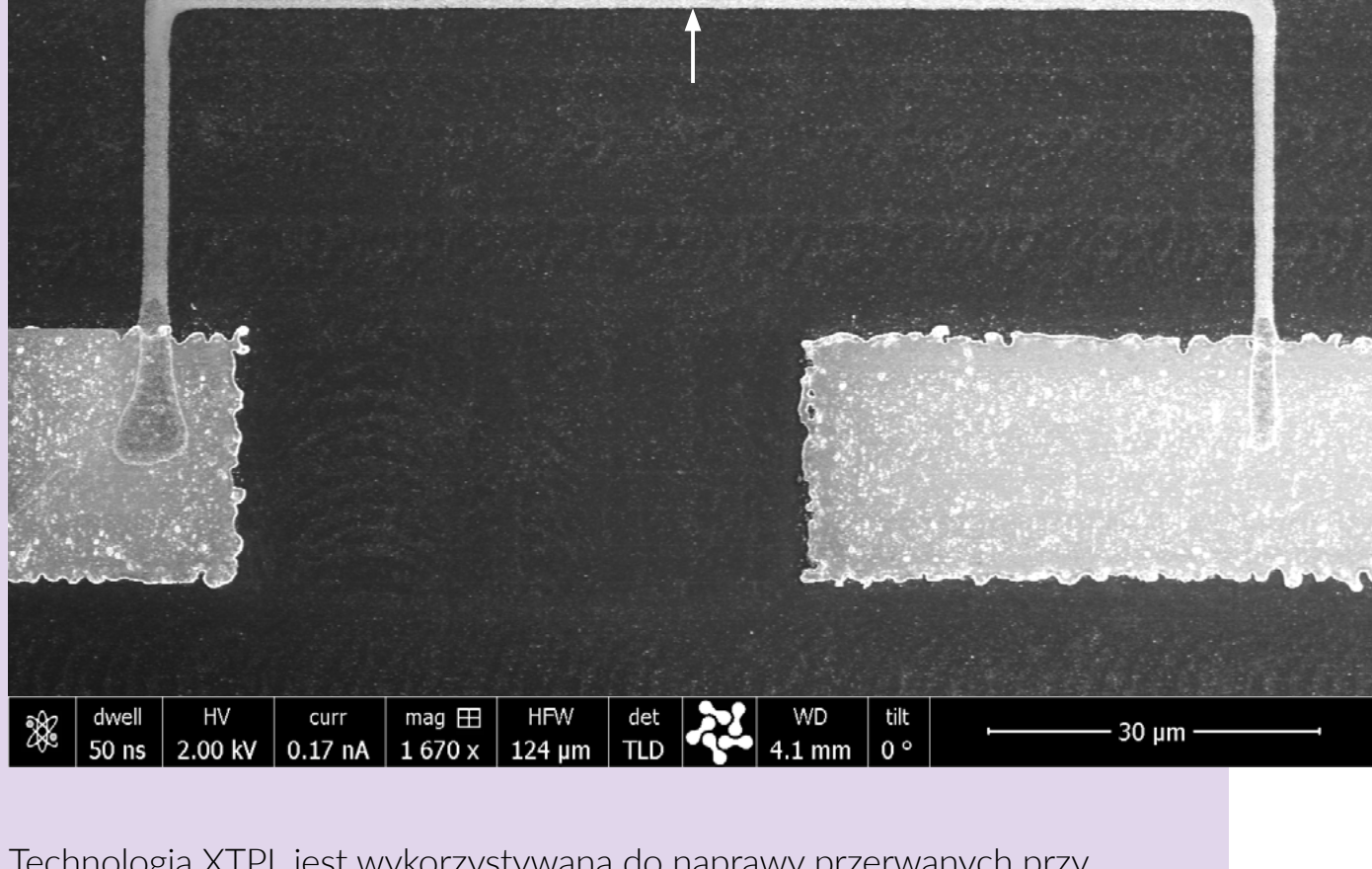
ROZWÓJ BIZNESU W XTPL – AKTUALIZACJA

- OPEN DEFECT REPAIR (ODR) – ROZMOWY Z NAJWIĘKSZYMI MIĘDZYNARODOWYMI GRACZAMI

W obszarze naprawy defektów w wyświetlaczach (ODR) celujemy we współpracę z dużymi firmami, o zasięgu międzynarodowym. Liderami światowego rynku są: **LG, HPK, V-Technology, Orbotech, Han's Laser oraz Charm Engineering**. Rozmawiamy z pięcioma z nich. Z chińską spółką Han's Laser XTPL rozpoczęto rozmowy na temat dostawy hardware jeszcze w 2018r. Ponieważ jednak czterech z wymienionych graczy, także zainteresowało się tym zastosowaniem, a preferują oni korzystniejszy dla XTPL model zakupu licencji, spółka postanowiła złożyć analogiczną propozycję również chińskiemu podmiotowi. Grupa zainteresowanych rozwiązaniem spółki jest znacznie większa, ale zdecydowaliśmy się wybrać 5 podmiotów, dla których wartość biznesowa rozwiązania XTPL jest w ocenie spółki najwyższa, co zwiększa prawdopodobieństwo uzyskania najkorzystniejszych parametrów potencjalnej umowy licencyjnej.

W najbliższych tygodniach planujemy nawiązać rozmowy z kolejnym istotnym graczem na tym rynku. **Z niektórymi z wymienionych podmiotów zakończyliśmy już etap walidacji technologii i czekamy na podjęcie decyzji czy będzie tu realizowana faza tzw. design in – oznaczająca zaangażowanie projektowe zarówno naszej spółki jak i partnerów, mające na celu pracę nad rozwiązaniem dedykowanym, czy też przejdziemy od razu do negocjacji umowy o współpracy**. XTPL jako jedyna firma na świecie rozwiązała problemy, z którymi ten rynek się boryka. Jest to rynek ważny dla spółki, gdyż udane wdrożenie w ramach naprawy defektów otworzy dla XTPL dalsze obszary rynku wyświetlaczy – rynku szacowanego na 28 mld dolarów.

- POSTĘPY W NOWYM PROJEKcie BADAWCZO-ROZWOJOWYM DLA RYNKU WYŚWIETLACZY

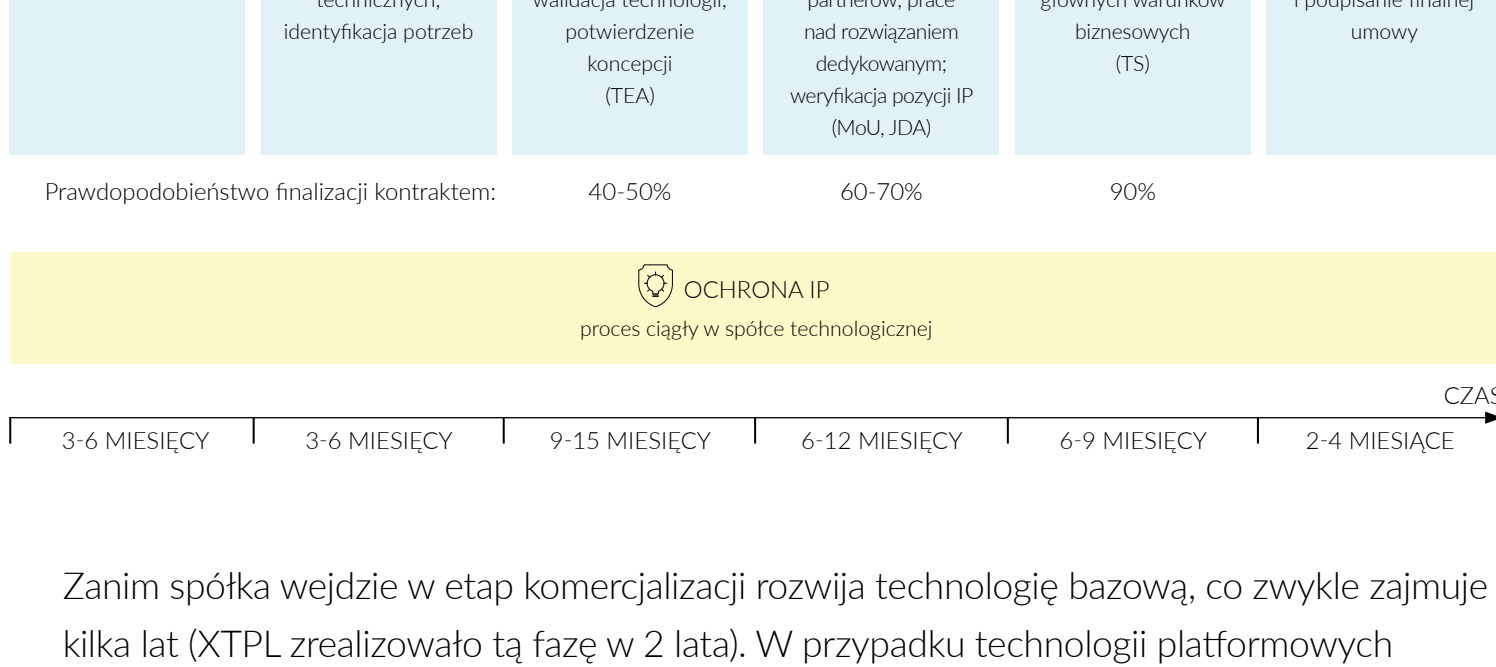


Technologia XTPL jest wykorzystywana do naprawy przerwanych przy produkcji wyświetlaczy struktur przewodzących, odpowiedzialnych m.in. za powstawanie tzw. martwych pikseli. **Odrzuty produkcji wyświetlaczy mogą osiągnąć w przypadku defektów nawet 50%**, szczególnie tam, gdzie nowa generacja tych urządzeń wchodzi do produkcji. Koszt półproduktów w wyświetlaczach to **50-70% kosztu finalnego produktu**, dlatego producenci nie mogą sobie pozwolić na rezygnację z naprawy defektów. Aby móc realizować ten proces efektywnie, biorąc pod uwagę postępującą miniaturyzację i jednoczesny wzrost rozdzielczości wyświetlaczy nowej generacji, producenci oczekują od metody naprawy znacząco wyższej precyzji. **Potrzeba rynkowa to szerokość struktur przewodzących poniżej 3 µm (mikrometrów)**. XTPL, posiadające najbardziej precyzyjną metodę druku na świecie, adresuje ten problem nie tylko dla obecnych produktów, ale także dla kolejnej generacji urządzeń. Spółka realizuje w tym zakresie dodatkowy projekt badawczo-rozwojowy i osiąga w nim znakomite rezultaty. Zespół XTPL może pochwalić się uzyskaniem za pomocą addytywnej metody nanodruku **pierwszych na świecie struktur naprawiających zerwane połączenia metaliczne (ang. detour) o szerokości poniżej 3 µm (na powyższym zdjęciu połączenie wydrukowane metodą XTPL o szerokości 2µm)**. Taki wynik technologiczny jest ważnym osiągnięciem i potwierdza pozycję spółki jako globalnego lidera w zakresie ultraprecyzyjnego drukowania.

- FAZY KOMERCJALIZACJI TECHNOLOGII W SPÓŁCE DEEP TECH

Proces komercjalizacji w firmach zajmujących się twardymi technologiami (ang. deep tech) – takich jak np. XTPL - jest złożony i rozciągnięty w czasie. Można w nim wyróżnić 5 głównych etapów, a każdy z nich trwa od kilku do kilkunastu miesięcy. Czas realizacji jest w dużej mierze uzależniony od szybkości działania po stronie partnerów.

KOMERCJALIZACJA



Zanim spółka wejdzie w etap komercjalizacji rozwija technologię bazową, co zwykle zajmuje kilka lat (XTPL zrealizowało tę fazę w 2 lata). W przypadku technologii platformowych w kolejnym kroku i równolegle z pierwszymi fazami komercjalizacji, prowadzone są prace mające na celu dopasowanie technologii do wymogów konkretnego pola aplikacyjnego. Faktyczny proces związany z wdrożeniem dedykowanego rozwiązania na konkretny rynek to przechodzenie przez kolejne, coraz bardziej zaawansowane etapy. W odniesieniu do danego pola aplikacyjnego mogą one wszystkie wystąpić lub nie, poniżej opisano proces modelowy.

Pierwszym krokiem jest tzw. **targetowanie**, czyli określenie i wybór prospektów sprzedażowych. W następnej fazie realizowanej z wyselekcjonowanymi partnerami spółka jest zaangażowana w wymianę założeń technicznych i identyfikację specyficznych potrzeb potencjalnego klienta – to tzw. faza **aktywnego prospektu**. Następnie realizuje się projekt **proof of concept**, który nierzadko podzielony jest na kilka etapów. Informacja technologiczna odkrywana jest tu przez klientów stopniowo, mówimy bowiem często o odstanianiu tzw. „kuchni” najbardziej zaawansowanych technologicznie procesów na świecie. W tej fazie spółka potwierdza w trakcie licznych prób deklarowane parametry swojej technologii, walidując jednocześnie możliwości oferowanego rozwiązania. Tu może pojawić się pierwszy formalny dokument – tzw. TEA (Technology Evaluation Agreement), czyli umowa zakładająca testowanie oraz optymalizację technologii zgodnie ze specyfikacją partnera. Po spełnieniu wszystkich wymogów takiej specyfikacji, partnerzy decydują czy wchodzi w tzw. fazę **design in**, której celem jest dopasowanie technologii do konkretnych wymagań procesu produkcyjnego danego klienta. Na tym etapie prawdopodobieństwo finalizacji procesu komercjalizacji kontraktem znacząco wzrasta i wynosi 60-70%. Jest to także moment weryfikacji pozycji IP spółki oraz zaangażowania projektowego partnerów, wyrażonego zazwyczaj dokumentem MoU (Memorandum of Understanding). Dokument ten opisuje wspólne działania stron, mające na celu realizację uzgodnionego celu komercyjnego - efektywnego i skalowalnego wdrożenia rozwiązania spółki do wykorzystania w urządzeniach lub na linii produkcyjnej partnera. Porozumienie MoU jest często traktowane jako zaproszenie do negocjacji. Z niektórymi partnerami na tym etapie podejmuje się decyzję o podpisaniu umowy dotyczącej wspólnego rozwoju technologii JDA (Joint Development Agreement). Przyjęcie takiego modelu oznacza zazwyczaj współfinansowanie prac i pierwsze przychody dla spółki dostarczającej technologię. Podpisanie finalnego kontraktu jest często poprzedzone etapem **design win**, który oznacza potwierdzenie wyboru rozwiązania i rozpoczęcie negocjacji głównych parametrów biznesowych.

Zarówno przed wejściem w etap komercjalizacji jak i w jego trakcie następuje zabezpieczenie kluczowego IP, co chroni spółkę i jej rozwiązanie, a także zapewnia odpowiednią pozycję negocyjacyjną przed podpisaniem umowy o współpracy.

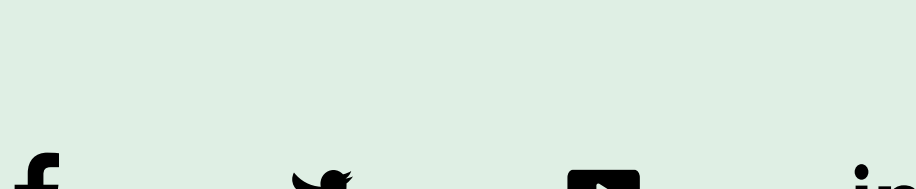
AKCJE **107,0** PLN **0%**
31/10/2019

WYNIKI
RAPORT OKRESOWY
ZA I PÓŁROCZE 2019

↓ POBIERZ

KALENDARZ INWESTORSKI
29
LISTOPADA
PIĄTEK

Publikacja raportu kwartalnego
Za III kwartał 2019

SOCIAL MEDIA
BĄDŹ NA BIEŻĄCO

✉ investors@xtpl.com

☎ +48 71 707 22 04

WIĘCEJ INFORMACJI NA STRONIE RELACJI
INWESTORSKICH XTPL