

ROZWÓJ BIZNESU W XTPL – AKTUALIZACJA

• **PODPISANIE UMOWY O EWALUACJI TECHNOLOGII Z BOE - ŚWIATOWYM LIDEREM BRANŻY WYŚWIETLACZY**

12 listopada 2019 r. XTPL podpisało umowę na przeprowadzenie walidacji technologii (Technology Evaluation Agreement – TEA) z BOE – jednym z czołowych światowych koncernów działających w branży wyświetlaczy z siedzibą w Chinach. Partner to jedna z najbardziej innowacyjnych firm na świecie – tylko w 2018 r. złożyła 9585 patentów (w sumie ma ich na koncie ponad 70 tys.), dzięki czemu zajęła 17. miejsce wśród największych firm patentowych wg USPTO (Urzędu Patentowego i Znaków Towarowych Stanów Zjednoczonych). Zeszłoroczne przychody BOE wyniosły 13,9 mld USD.

XTPL zaoferuje chińskiemu partnerowi technologię umożliwiającą tworzenie transparentnych siatek przewodzących poprawiających przewodność elektryczną w nowych generacjach wyświetlaczy. Nawiązanie współpracy poszerza zatem obszar zastosowania technologii spółki w tej branży. Częściowo to rozwiązanie zostało rozwinięte przez zespół XTPL w ramach prac nad technologią dedykowaną do rynku naprawy defektów w branży wyświetlaczy oraz do rynku inteligentnego szkła. To pozwoli na rozpoczęcie fazy proof of concept z BOE na wyższym poziomie zaawansowania. W konsekwencji może to istotnie przyczynić się do zwiększenia dynamiki realizacji projektu. Należy oczywiście pamiętać, że w przypadku komercjalizacji technologii typu deep-tech są to procesy złożone i wieloetapowe.

Nawiązanie współpracy z BOE stanowi kolejne potwierdzenie, że liderzy sektora wyświetlaczy chcą bezpośrednio współpracować z XTPL i wychodzą z inicjatywą. Producent zgłosił się do spółki podczas tegorocznych targów branżowych Display Week w Kalifornii.

Po spełnieniu wszystkich wymogów specyfikacji technologicznej BOE nastąpi przejście do kolejnego etapu w procesie komercjalizacji. Celem następnej fazy (ang. design in) będzie dopasowanie technologii do konkretnych wymagań procesu produkcyjnego partnera. Jednocześnie BOE zadeklarowało, iż w przypadku sukcesu realizowanego projektu kolejnym etapem będzie rozpoczęcie negocjacji dotyczących głównych założeń biznesowych współpracy komercyjnej.

• **LICENCJONOWANIE TECHNOLOGII**

Większość potencjalnych klientów XTPL preferuje licencyjny model współpracy.

Są oni zainteresowani zakupem licencji na wykorzystywanie technologii opracowanej przez spółkę i wdrożenie jej do wytwarzanych przez siebie produktów lub urządzeń.

Dla XTPL model licencyjny jest optymalny, ze względu na:

- korzystny stosunek przewidywanych nakładów do możliwych efektów w postaci skalowalnych przychodów;
- krótszy czas konieczny do wprowadzenia technologii na rynek.

Model licencyjny pozwoli na wykorzystanie potencjału licencjobiorcy (klienta) do efektywnego przeprowadzenia testów rozwiązania w kilku lub kilkunastu cyklach w warunkach zbliżonych do produkcyjnych i stricte produkcyjnych. W modelu tym po stronie licencjobiorcy jest budowa łańcucha logistycznego, rozwinięcie kanałów dystrybucji oraz stworzenie i finansowanie obszaru bezpośrednio odpowiedzialnego za obsługę klienta (w tym obszaru związanego z poszczególnymi wdrożeniami oraz opieką posprzedażową).

W modelu licencyjnym występują dwa rodzaje płatności na rzecz licencjodawcy (w tym przypadku XTPL):

- **opłata wstępna za udzielenie licencji** – jest to płatność jednorazowa wnoszona po podpisaniu umowy; zwykle dzielona jest na transze (płatność początkowa i płatności powiązane z osiągnięciem kamieni milowych i transferem wiedzy w zakresie licencjonowanej technologii), których wypłacenie zamyka się zazwyczaj w okresie 6–9 miesięcy od podpisania umowy licencyjnej;
- **opłaty licencyjne (ang. royalties)** – są to płatności cykliczne (kwartalne lub roczne) uzależnione od wielkości sprzedaży urządzeń czy produktów opartych na licencjonowanej technologii (podstawą ich naliczania jest zwykle określony procent przychodów licencjobiorcy (klienta) z tytułu sprzedaży rozwiązań opartych na licencjonowanej technologii lub określona kwota za każde sprzedane urządzenie). Zwykle opłaty licencyjne zaczynają być naliczane w okresie ok. 12–18 miesięcy od momentu zawarcia umowy licencyjnej (czas potrzebny licencjobiorcy na wdrożenie technologii do wytwarzanych przez siebie produktów czy urządzeń - ang. product development) i ich wartość będzie uzależniona od tempa wzrostu sprzedaży realizowanego przez licencjobiorcę.

XTPL przyjęło licencjonowanie jako model komercjalizacji w obszarze aplikacyjnym wyświetlaczy do zastosowania w naprawie defektów. W tym przypadku zarząd spółki ocenia, że **opłata wstępna** za udzielenie licencji może osiągnąć wartość nawet do kilku milionów dolarów (wartość w przypadku licencji wyłącznej od jednego podmiotu lub w przypadku licencji niewyłącznych wartość skumulowana od kilku podmiotów), natomiast docelowo **opłaty licencyjne (ang. royalties)** mogą sięgnąć kilkuset tysięcy dolarów w ujęciu kwartalnym.

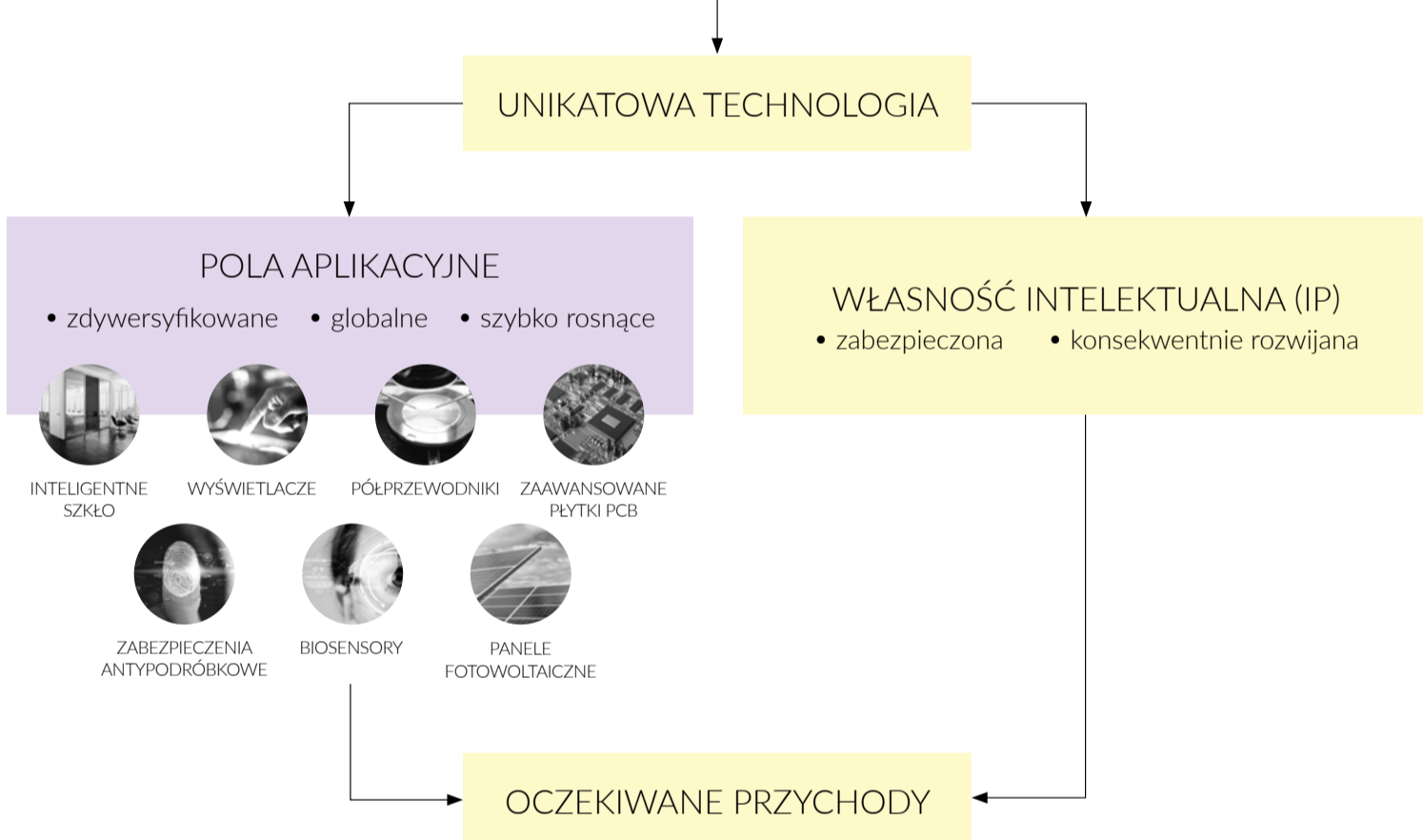
• **ROZWÓJ CHMURY PATENTOWEJ**

Zespół badawczo-rozwojowy XTPL zakończył prace nad kolejnym wnioskiem patentowym, obejmującym dalszy zakres IP w ramach unikatowej technologii nanodruku spółki.

Zgłoszenie związane jest z opracowaniem nowego typu zagęszczonego nanotuszu wykorzystywanego w metodzie ultraprecyzyjnej depozycji. Nowe zgłoszenie patentowe zostało złożone we współpracy z amerykańską kancelarią K&L Gates z siedzibą w Palo Alto, w Kalifornii.

XTPL poinformowało niedawno o swoich planach w zakresie istotnego wzrostu chmury patentowej. Na chwilę obecną XTPL posiada już 10 międzynarodowych zgłoszeń.

Dla spółek z obszaru deep tech, takich jak XTPL, własność intelektualna jest produktem i przewagą konkurencyjną, a wielkość chmury patentowej bardzo istotnie przekłada się na ich wartość.



Rozwój i ochrona rodziny patentowej jest dla XTPL niezwykle istotna, gdyż to 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 tę 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 własności intelektualnej należącej do spółki jest znaczący.

Najistotniejsze wnioski patentowe z punktu widzenia przyszłej licencji, które dotychczas zostały złożone przez XTPL, dotyczyły rozwiązań w zakresie w naprawy defektów (ang. open defect repair) w wyświetlaczach. Jest to kluczowe, ponieważ rozwiązanie XTPL wzbudza znaczące zainteresowanie tej branży, gdzie często to zakres i odpowiednie zabezpieczenie własności intelektualnej decydują o określonej pozycji na rynku. Wysoki poziom ochrony własności intelektualnej zagwarantuje XTPL bezpieczną komercjalizację i odpowiednią pozycję negocjacyjną przed podpisaniem pierwszych umów komercyjnych z wybranymi partnerami.

AKCJE **121,5** PLN
19/11/2019

WYNIKI **RAPORT OKRESOWY ZA I PÓŁROCZE 2019**

↓ POBIERZ

KALENDARZ INWESTORSKI **27** NOWA DATA

LISTOPADA

ŚRODA

Publikacja raportu kwartalnego za III kwartał 2019

4

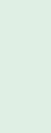
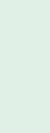
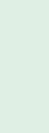
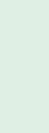
GRUDNIA

ŚRODA

NOWE WYDARZENIE

Dzień Inwestora w XTPL

SOCIAL MEDIA **BĄDŹ NA BIEŻĄCO**



✉ investors@xtpl.com

☎ +48 71 707 22 04



WIĘCEJ INFORMACJI NA STRONIE RELACJI INWESTORSKICH XTPL

