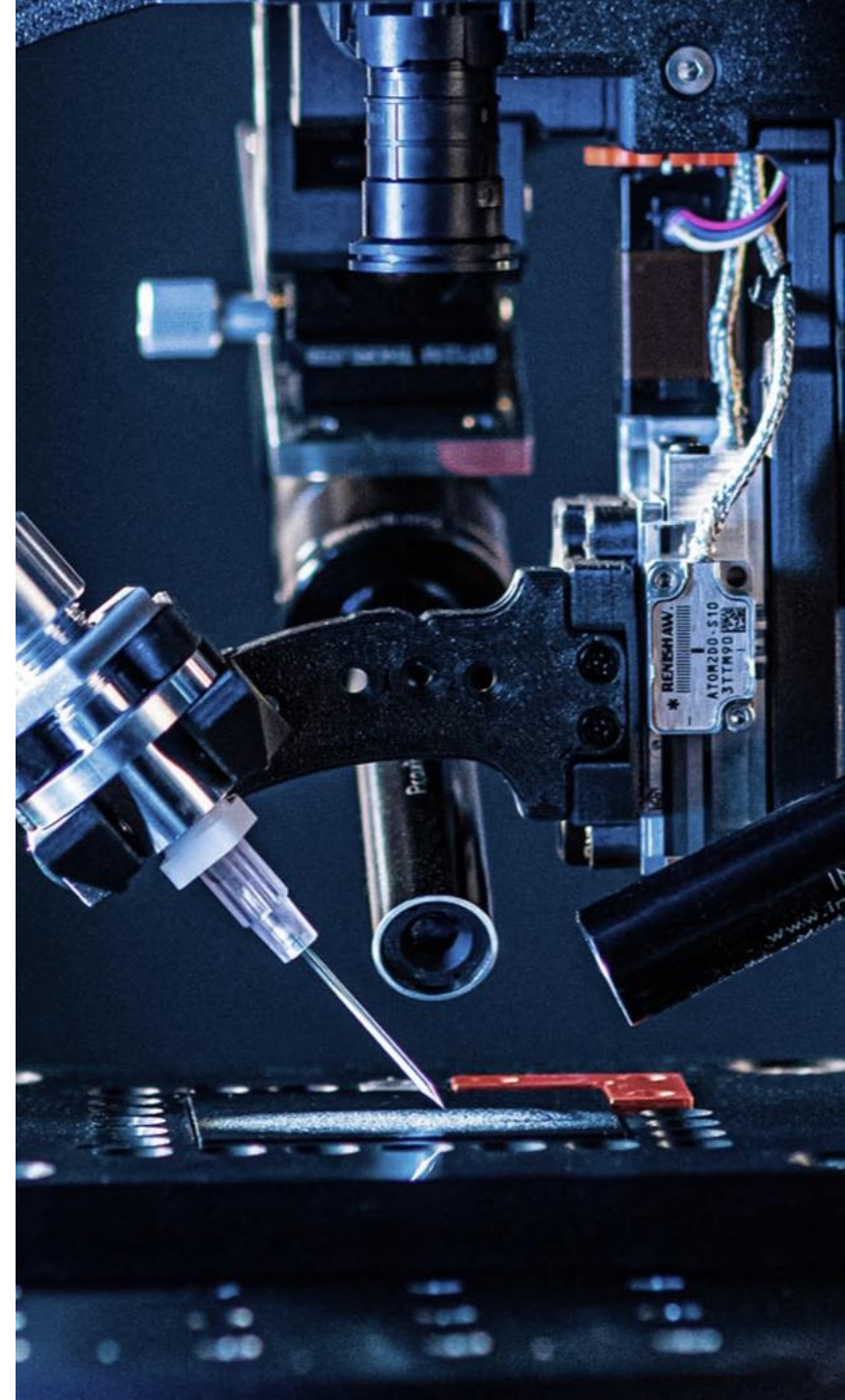




Wyniki finansowe Q4 i FY 2024

XTPL S.A.

28 kwietnia 2025



Agenda

01 Executive Summary

02 O XTPL

03 Rozwój biznesu

04 Wyniki finansowe i perspektywy

XTPL®

01

Executive Summary

Executive Summary Q4 i FY 2024



Podsumowanie najważniejszych osiągnięć i wydarzeń:
wybrane kluczowe zdarzenia do momentu publikacji raportu za rok 2024

Wdrożenia przemysłowe

- **Rozpoczęcie pierwszego historycznie wdrożenia przemysłowego technologii XTPL 3 stycznia 2025 roku** – klientem końcowym jeden z największych producentów wyświetlaczy z Chin o rocznych przychodach >20 mld USD
- **Postępująca ewaluacja** pozostałych, najbardziej zaawansowanych projektów, z partnerami i klientami z: Korea Płd., Tajwan, USA

Urządzenia DPS

- **12 dostarczonych urządzeń**, w tym 5 na rynek Ameryki Płn., wysoki udział DPS sprzedanych do odbiorców przemysłowych (5 z 12 szt.)
- **Rozpoczęcie prac nad urządzeniem DPS+** w odpowiedzi na zapotrzebowanie rynkowe zgłaszane przez klientów, oczekiwany istotny wpływ na wyniki 2026 roku

Business Development

- **Otwarcie centrum demonstracyjno-sprzedażowego w Bostonie w USA**, osiągnięty break-even i dotarcie do nowych odbiorców, w tym sektora obronnego
- **Zakończenie 1. etapu procesu inwestycyjnego** w kluczowych obszarach: sprzedaży, produkcji, B+R i organizacji, będących elementem skalowania biznesu XTPL

Finanse

- **Pozyskanie 27,6 mln PLN** w ramach emisji akcji – zabezpieczenie środków na dokończenie ostatniego etapu procesu inwestycyjnego, którego celem jest osiągnięcie 100 mln PLN przychodów komercyjnych w 2026 roku
- **Rekordowy Q4 w historii Spółki**, osiągnięcie 5,6 mln PLN przychodów komercyjnych

12,3 mln PLN

sprzedaż produktów i usług FY 2024 (-9% r/r)
90% udział w przychodach ogółem (+3 p.p. r/r)

5,6 mln PLN

sprzedaż produktów i usług Q4 2024 (+32% r/r)
83% udział w przychodach ogółem (-8 p.p. r/r)

27,7 mln PLN

środki pieniężne na koniec grudnia 2024
uwzględnia wpływ środków z emisji akcji w Q4 2024

4,4 mln PLN

wartość zapasów na koniec grudnia 2024 (+2,6 mln r/r)
potencjał do wygenerowania ok. 10 mln PLN sprzedaży

16 wydarzeń branżowych

wzrost widoczności XTPL na kluczowych eventach
nowa, ulepszona odsłona serwisu xtpl.com

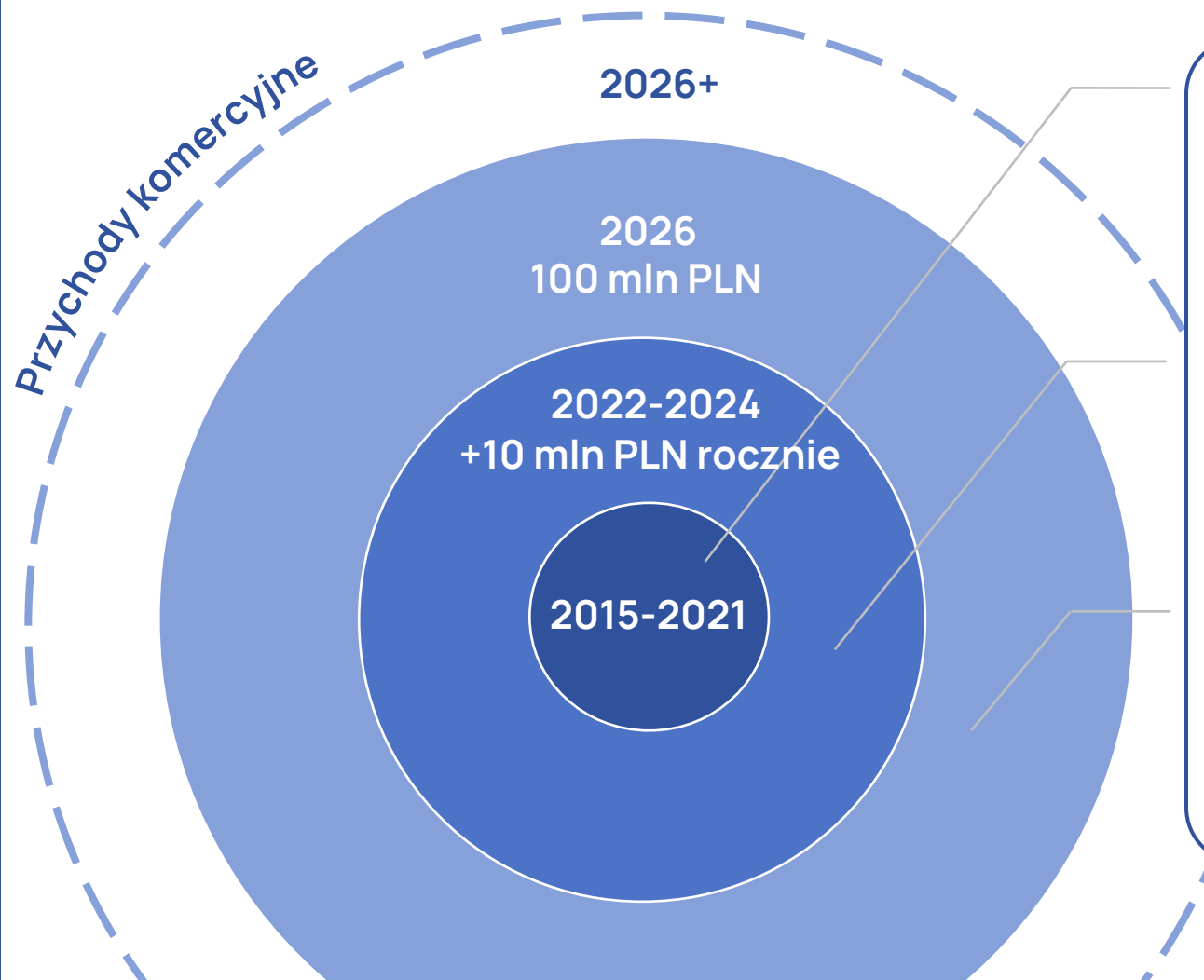
02

OXTPL

Wzrost biznesu XTPL napędzany technologią UPD



Technologia UPD jest źródłem przewagi konkurencyjnej i rosnącej siły marki XTPL na świecie. Napędza wzrost wszystkich linii biznesowych: urządzeń Delta Printing System (demonstrator technologii), modułów UPD do wdrożeń przemysłowych (główki drukujące) oraz materiałów HPM (nanotuszów, materiał eksploatacyjny w urządzeniach DPS i modułach UPD).



Stworzona unikalna technologia UPD (Ultra Precise-Dispensing)

- Autorska technologia XTPL i potwierdzona potrzeba rynkowa
- Opatentowane rozwiązanie poprzez rozwijaną międzynarodową chmurę IP
- Artykuły naukowe publikowane przez wiodące, zagraniczne zespoły badawcze

Pierwsze komercjalizacje technologii i dywersyfikacja

- Dywersyfikacja produktowa – trzy linie biznesowe: urządzenia DPS, moduły UPD, materiały HPM
- Dywersyfikacja biznesowa – ponad 35 zamówionych urządzeń DPS do odbiorców przemysłowych i instytucji badawczych
- Dywersyfikacja geograficzna – zrealizowana sprzedaż produktów i usług do klientów z ponad 20 krajów

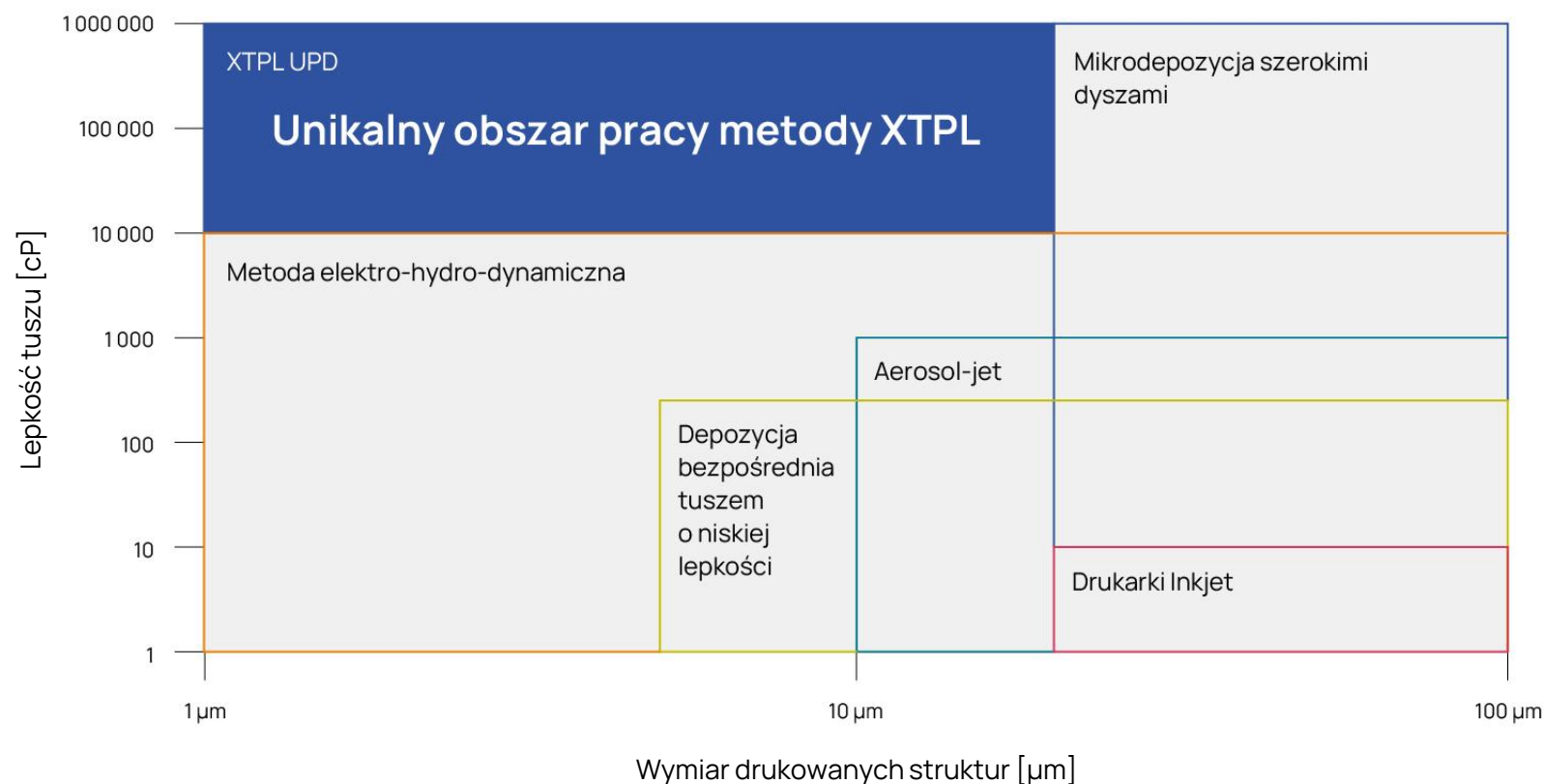
Skalowanie biznesu i uprzemysłowienie technologii

- XTPL w łańcuchu wartości globalnych producentów zaawansowanej elektroniki: pierwsze wdrożenia technologii UPD na liniach przemysłowych klientów
- Szeroki zakres aplikacji technologii m.in. półprzewodniki, wyświetlacze, płytki PCB, telekomunikacja, biosensory i dalsze poszerzanie zastosowań
- Rozwój nowych linii biznesowych (DPS+) i przewag technologicznych (multigłowica)

Technologia XTPL zmienia sposób produkcji elektroniki



Technologia XTPL dostarcza rozwiązania nieosiągalne dotychczas dostępnymi metodami na rynku. Jest bezkonkurencyjna w zakresie rozdzielczości, lepkości i rozmiarów struktur przewodzących prąd nawet do 1 μm , tzw. mikrometra (1-milionowa metra lub 1-tysięczna milimetra).



Precyzyjna aplikacja

- Nanoszenie materiałów o wysokiej lepkości w strukturach o skali mikrometrów
- Wysokie współczynniki wysokości do szerokości po jednorazowej depozycji tuszu



Pokrywanie złożonych i zróżnicowanych podłoży

- Możliwość operowania na elastycznych podłożach, w tym trójwymiarowych i schodkowych
- Przykłady: elektroniczne płytki PCB, micro-chipy krzemowe



Bezpieczna dla środowiska

- Nie wymaga żrących roztworów i pola elektromagnetycznego



Efektywna i elastyczna produkcja czasowo oraz kosztowo

Legenda:

■ Unikalny obszar XTPL - nie występują konkurencyjne metody

■ Ogólny obszar pracy XTPL

Szerokie zastosowanie unikalnej technologii XTPL



Nanostruktury przewodzące prąd naniesione tuszem o dużej gęstości umożliwiają produkcję i naprawę zaawansowanej elektroniki.
Cechy technologii UPD: mikrorozmiary, wysoka lepkość, elastyczne kształty, zróżnicowane powierzchnie.

Sprawdź jak działa technologia XTPL:

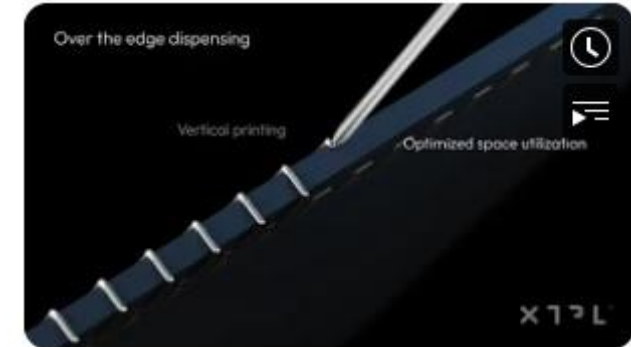
<https://www.youtube.com/watch?v=rasgt5CCPcY>

https://www.youtube.com/watch?v=zR8569fF_aw

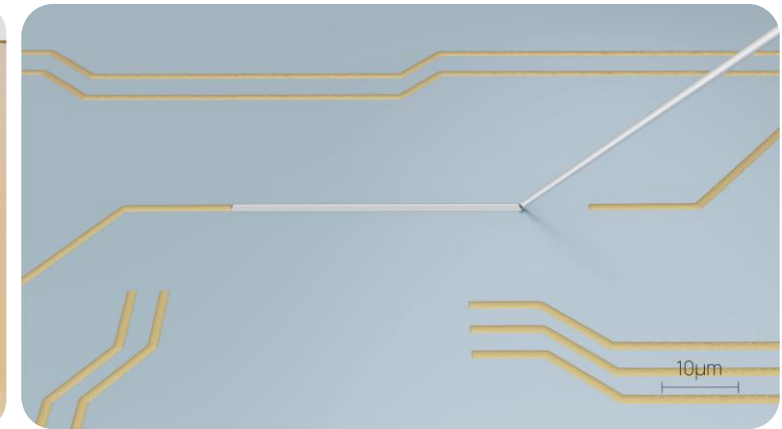
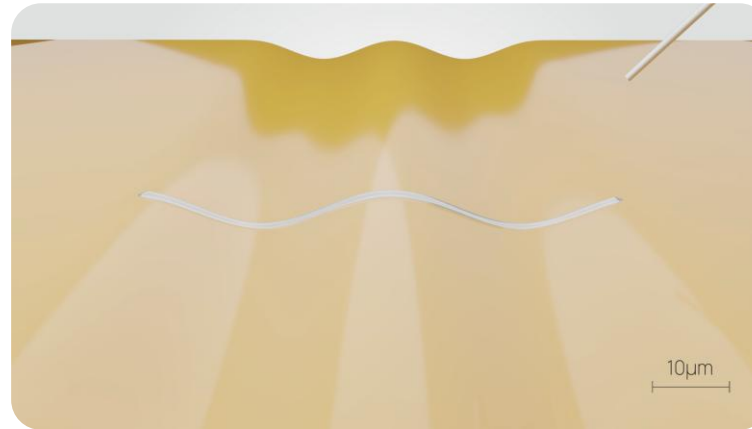
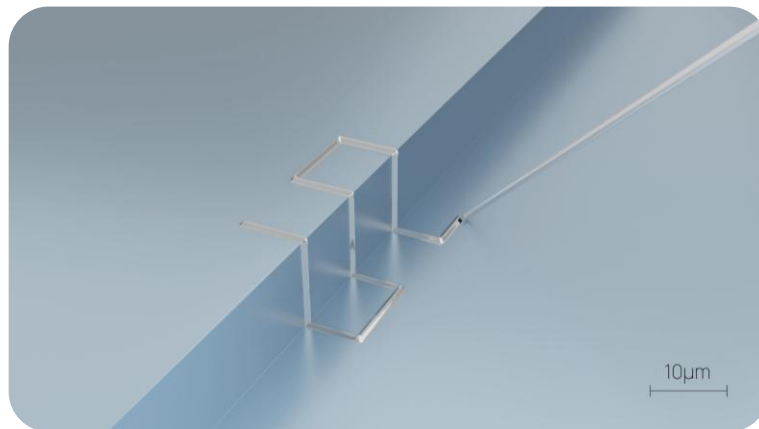
<https://www.youtube.com/watch?v=6jT8UclbGeM>



XTPL Explainer. Part one: Defect repair



XTPL explainer series part two: Advanced Packaging with #XTPL Ultra-Precise...



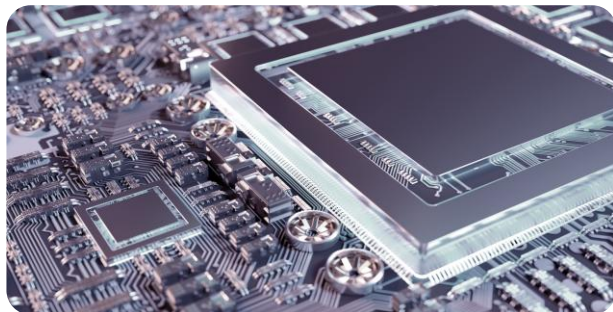
Rozwiązania XTPL są odpowiedzią na globalne trendy



Nanodruk jest technologią stanowiącą odpowiedź na nowe wyzwania stojące przed produkcją zaawansowanej elektroniki. Pozwala na efektywne kosztowo, skalowalne i skokowe zmniejszanie wymiarów elektroniki z uwzględnieniem wysokiej rozdzielczości.

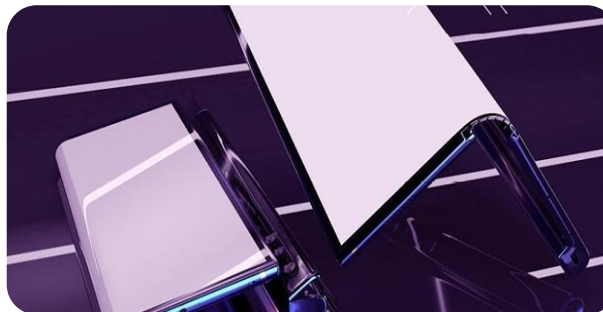
Globalne megatrendy związane z produkcją zaawansowanej elektroniki

Miniaturyzacja rozmiarów i wagi urządzeń elektronicznych przy zwiększeniu wydajności i szybkości działania



Zmiana form i właściwości elektroniki użytkowej:

- elastyczność
- nowe kształty, w tym formy trójwymiarowe



Ekologia, oszczędność materiałów i energii w procesie produkcji i zmniejszenie ilości odpadów



Rynek elektroniki drukowanej

- W 2023 roku wartość rynku elektroniki drukowanej wyniosła 11,7 mld USD (źródło: Fortune Business Insights¹⁾)
- W 2024 roku prognozowana wartość rynku elektroniki drukowanej wzrośnie o 17,5% r/r do 13,8 mld USD
- W perspektywie dekady do roku 2032, prognozowany jest blisko 6-krotny wzrost i osiągnięcie 69,5 mld USD
- CAGR w latach 2024-2032 wyniesie wysokie +22,4%

+22,4%
CAGR 2024-2032
dla globalnego rynku
elektroniki drukowanej

1) Źródło: <https://www.fortunebusinessinsights.com/printed-electronics-market-109706>



Chmura patentowa zabezpiecza technologię XTPL

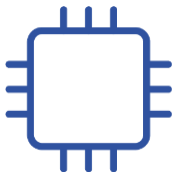
Własność intelektualna stanowi jedną z kluczowych przewag konkurencyjnych XTPL. Globalne rozwiązania Spółki są systematycznie zabezpieczane poprzez poszerzanie chmury patentowej, chroniąc je od momentu złożenia wniosku.



HPM



Metoda druku



Urządzenie

44

przyznane dotąd
patenty

15

przyznane patenty
w 2024 roku

Wsparcie międzynarodowych kancelarii

- K&L GATES (Palo Alto, CA, USA)
- Gill Jennings & Every LLP (London, UK)

Grupy patentowe złożonych wniosków	
Proces UPD	patenty opisujące proces UPD lub urządzenie wykorzystywane do tego procesu
HPM	patenty zabezpieczające różne formułacje nanotuszu
Oprogramowanie	patenty zabezpieczające rozwiązania zaimplementowane w oprogramowaniu sterującym urządzeniem drukującym
Pola aplikacyjne	patenty opisujące rozwiązania konkretnych problemów technologicznych z wykorzystaniem metody UPD
Charakteryzacja i kontrola jakości	patenty związane z charakteryzacją i kontrolą jakości wybranych elementów głowicy drukującej

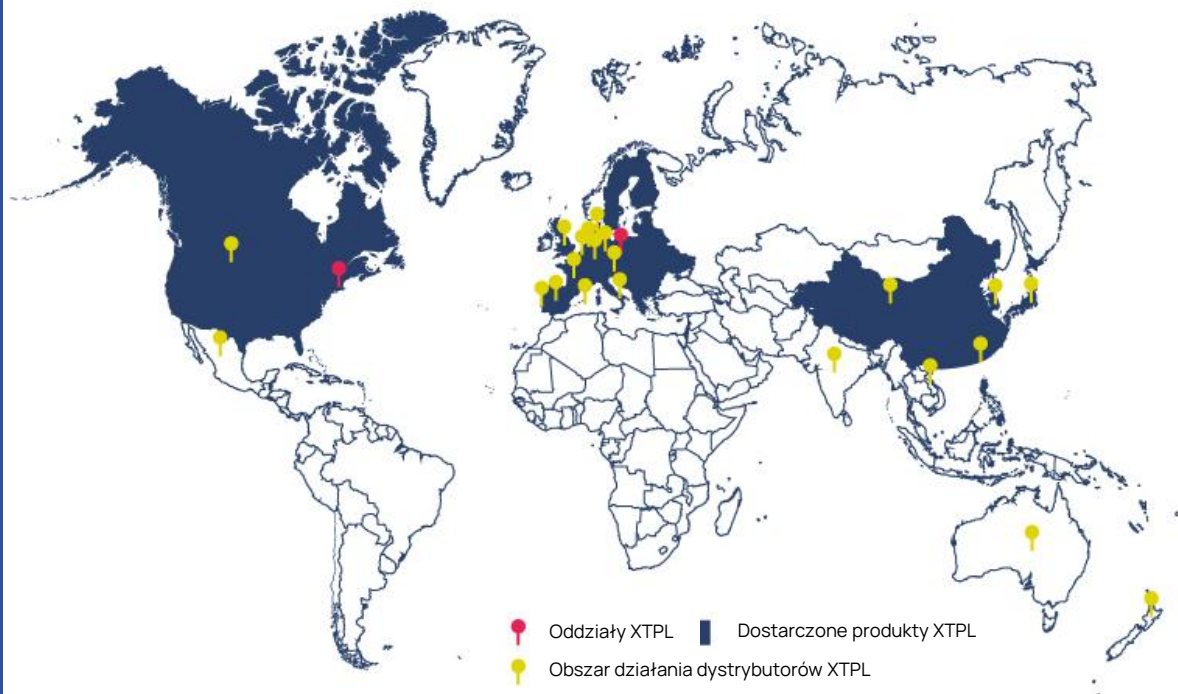
03

Rozwój biznesu

Globalny zasięg komercjalizacji portfolio XTPL



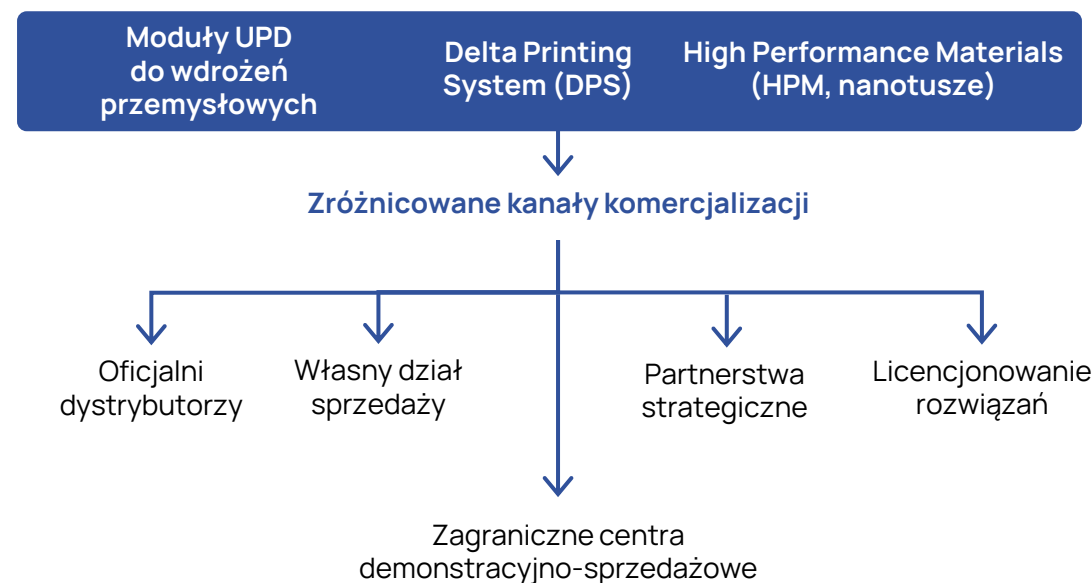
XTPL z sukcesem komercjalizuje swoje produkty w ponad 20 krajach i prowadzi ewaluacje technologii UPD u globalnych producentów elektroniki drukowanej celem wdrożeń przemysłowych.



16 dystrybutorów rozwiązań XTPL na terenie:

Australia, Austria, Belgia, Chiny, Dania, Francja, Hiszpania, Holandia, Hong Kong, Indie, Japonia, Korea Półd., Luksemburg, Meksyk, Niemcy, Nowa Zelandia, Szwajcaria, Tajwan, UK, USA, Włochy.

Własna sprzedaż i globalna dystrybucja autorskich produktów



W listopadzie 2024 roku otwarte pierwsze centrum demonstracyjno-sprzedażowe w Bostonie, USA. Do końca 2026 roku plan otwarcia kolejnych dwóch placówek na kluczowych technologicznie rynkach np. Korea Półd., Tajwan.

Pierwsze zagraniczne centrum demonstracyjno-sprzedażowe XTPL®

Placówka zlokalizowana na kluczowym rynku dla nowoczesnych technologii – Boston, USA. Jest częścią inkubatora nowych technologii, przyciągając innowatorów oraz korporacje technologiczne poszukujące nowych rozwiązań. W metropolii Bostonu znajduje się ponad 40 instytucji wyższej edukacji, w tym m.in. MIT, Harvard, Cambridge.

Zespół i wyposażenie

- **Koordinacja:** Dyrektor Sprzedaży na Amerykę Płn. Urs Berger, zatrudniony w 2024 roku, ponad 20-letnie międzynarodowe doświadczenie i tytuł MBA
- **Zespół:** inżynier aplikacyjny (field application engineer) odpowiedzialny za technologię i jej demonstrację klientom
- **Współpraca:** wspólne działania z oficjalnymi amerykańskimi dystrybutorami rozwiązań XTPL – CWI Technical Sales i Ontos Equipment System
- **Wyposażenie:** laboratorium demonstracyjno-sprzedażowe (showroom) z produktami XTPL, w tym DPS – możliwość realizowania testów na miejscu

Korzyści dla XTPL

- **Break-even:** osiągnięty w 2024 roku dzięki 5 sprzedanym urządzeniom DPS
- **Komercjalizacja:** zwiększone dotarcie do kluczowego rynku Ameryki Płn., wsparcie dla obecnych i przyszłych klientów, szybsze dostarczanie materiałów eksploatacyjnych (HPM, nanotusze, dysze) do odbiorców
- **Zastosowania:** możliwość wejścia w nowe segmenty m.in. wymagające rygoru poufności i ograniczonego dostępu do informacji – **pierwsze zamówienie urządzenia DPS do sektora obronnego otrzymane w marcu 2025 roku**
- **Projekty B+R:** zaproszenia do udziału w projektach grantowych m.in. w ramach Chips Act, bliska współpraca z dużymi korporacjami technologicznymi



7

Zrealizowanych dostaw urządzeń DPS w USA i Kanadzie w latach 2022-2024

5

Zrealizowanych dostaw urządzeń DPS w USA i Kanadzie w samym 2024 roku

1

Projekt przemysłowy na zaawansowanym 4. etapie dla partnera notowanego na Nasdaq 100

Portfolio odpowiadające potrzebom globalnych klientów



XTPL prowadzi ciągłe działania o charakterze B+R, zwiększając funkcjonalność i potencjał poszczególnych linii biznesowych, a także tworząc nowe gamy produktów w odpowiedzi na zapotrzebowanie zgłaszane przez rynek. Wzrost komercjalizacji dowolnej z linii biznesowych pociąga za sobą jednoczesny wzrost pozostałych, w tym materiałów zużywalnych.



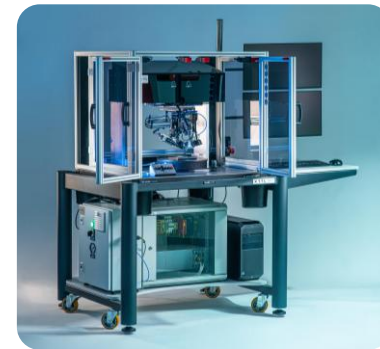
Moduły UPD do wdrożeń przemysłowych

- Moduły do nanoszenia nanomateriałów, integracja z urządzeniami przemysłowymi
- Możliwość wykorzystania w wielu zastosowaniach, w tym m.in. półprzewodniki, wyświetlacze FPD i zaawansowane płytki PCB
- Średnia cena: ~50-100 tys. EUR



DPS+ (robocza nazwa)

- Produkt w fazie rozwoju (B+R)
- Produkcja High-Mix Low-Volume
- Odbiorcami klienci korporacyjni
- Średnia cena: ~300 tys. EUR
- Komercjalizacja: 2026



Delta Printing System (DPS)

- Demonstrator technologii XTPL
- Samodzielny system dla producentów elektroniki w B+R i prototypowaniu
- Odbiorcami instytuty badawcze i przemysł
- Średnia cena: ~170-200 tys. EUR



High Performance Materials (HPM, nanotusze)

- Nanotusze srebrne z doskonałą stabilnością do zastosowania w różnych technikach druku
- Nanotusze złote o wysokiej izolacji
- Produkty sprzedawane partnerom przemysłowym i uniwersytetom z EMEA, USA i Azji
- Materiał zużywalny w DPS i modułach UPD



Nowe generacje produktów i rozwiązań bazujących na technologii UPD, w tym wstępna faza B+R nad multigłowicą

Pierwsze historycznie wdrożenie przemysłowe rozpoczęte



Kamień milowy i fundamentalna zmiana, która znosi ryzyko technologii XTPL w oczach partnerów.
Udowodnienie, że technologia UPD działa nie tylko w laboratorium, ale również w warunkach przemysłowych.
Gotowość XTPL do przyspieszenia procesów w pozostałych oraz w nowych projektach przemysłowych.

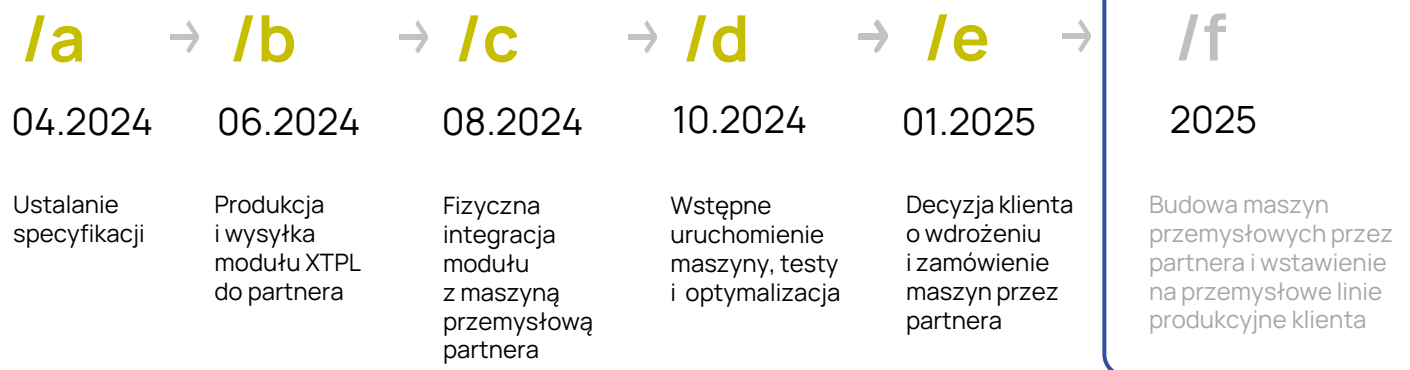
Pierwsza partia 6 szt. modułów UPD – dostarczenie w H1 2025

- **Zamawiający:** Yi Xin Technology, oficjalny dystrybutor rozwiązań XTPL na rynku chińskim
- **Bezpośredni partner:** wiodący chiński producent maszyn do masowej produkcji wyświetlaczy FPD
- **Klient końcowy:** jeden z największych producentów wyświetlaczy z Chin o przychodach +20 mld USD/rok
- **Status:** w trakcie wysyłki pierwszych modułów, w kolejnych miesiącach pozostałe z pierwszych 6 szt.

Potencjał projektu w Chinach

- Kilkuletni okres realizacji z możliwym wolumenem zamówień **rzędu kilkudziesięciu modułów UPD**
- Spodziewany **pozytywny wpływ wdrożenia na pozostałe projekty** ewaluowane z globalnymi partnerami
- **Wzrost wiarygodności i zaufania do XTPL** wśród globalnych producentów nowoczesnej elektroniki

Proces realizacji 4. etapu wdrożenia:

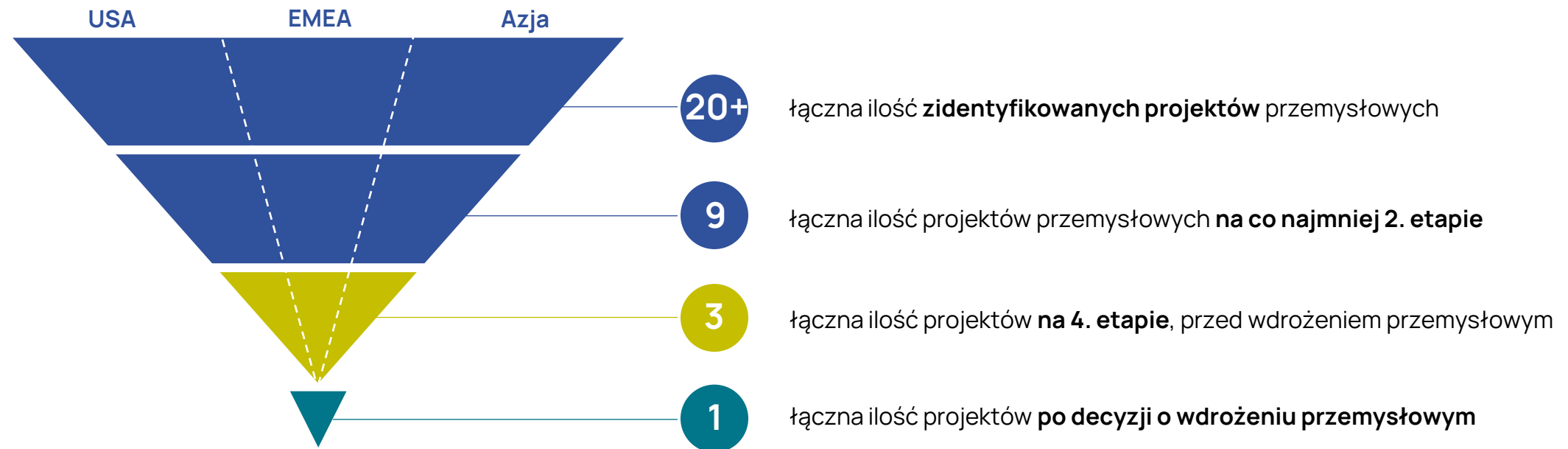


Przewyższający cel 100 mln PLN pipeline projektów



Zróznicowany geograficznie i według zastosowań pipeline projektów nakierowanych na przemysłowe wdrożenia technologii UPD. Łączny potencjał 9 projektów znajdujących się na co najmniej drugim etapie, przy pozytywnej walidacji i pełnym wdrożeniu, jest szacowany na ok. 400 mln PLN średniorocznych przychodów w horyzoncie czasu ich realizacji.

Pipeline projektów przemysłowych dla globalnych klientów technologicznych



Poglądowy proces wdrożeń przemysłowych technologii XTPL



Ewaluacja kluczowych projektów przemysłowych na świecie



Na świecie testowane są 4 prototypowe maszyny przemysłowe z modułem UPD w środku (głowicą drukującą), w tym projekt chiński – historycznie pierwsze wdrożenie przemysłowe technologii XTPL na linii produkcyjnej. Partnerami i klientami końcowymi są wiodący globalnie producenci zaawansowanej elektroniki.

Zróżnicowane projekty ewaluowane na kluczowych dla technologii addytywnych rynkach



Chiny

- **Branża:** wyświetlacze FPD
- **Klient końcowy:** jeden z największych producentów wyświetlaczy z Chin o przychodach +20 mld USD/rok
- **Start 5. etapu:** Q1 2025



Korea Płd.

- **Branża:** wyświetlacze FPD
- **Klient końcowy:** wiodący producent wyświetlaczy FPD na świecie z Korei Płd. notowany na KRX
- **Start 4. etapu:** Q2 2023



USA

- **Branża:** wyświetlacze FPD i półprzewodniki
- **Bezpośredni partner:** notowany na Nasdaq 100 czołowy producent maszyn przemysłowych z USA
- **Start 4. etapu:** Q2 2023



Tajwan

- **Branża:** półprzewodniki (advanced packaging)
- **Klient końcowy:** czołowy producent półprzewodników na świecie z Tajwanu
- **Start 4. etapu:** Q3 2022

Poglądowy proces 4. etapu wdrożenia – testów na prototypowym urządzeniu z modułem UPD w środku

/a



/b



/c



/d



/e



/f



/g

Ustalanie specyfikacji

Produkcja i wysyłka modułu XTPL do partnera

Fizyczna integracja modułu z maszyną przemysłową partnera

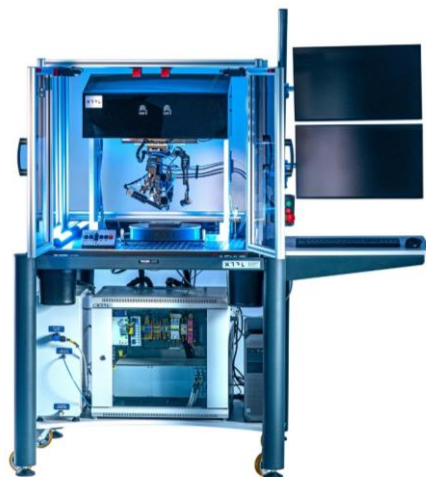
Wstępne uruchomienie maszyny, testy i optymalizacja

Dostarczenie, uruchomienie i testy u końcowego klienta na pilotażowej linii produkcyjnej

Decyzja klienta o wdrożeniu i zamówienie maszyn przez partnera

Budowa maszyn przemysłowych przez partnera i wstawienie na przemysłowe linie produkcyjne klienta

Delta Printing System demonstratorem technologii



38 zamówionych urządzeń DPS*

**Od momentu rozpoczęcia komercjalizacji na przełomie 2020/2021*

9 zamówionych w 2024

12 dostarczonych w 2024

bardziej równomierny i pożądany rozkład odbiorców w 2024 wg regionu i typu klienta

przykładowi klienci DPS:



University of Stuttgart

Sprzedaż w 2024 roku

- **Normalizacja na rynku chińskim po 2023** – napędzanym przez post-pandemiczne odbicie rynkowe i zastrzyk środków pieniężnych dla krajowych inwestycji B+R
- **Wzrost dostaw do odbiorców przemysłowych**, za to niższe tempo zamówień przez instytuty badawcze w związku z opóźnieniami w ich projektach dotacyjnych

Perspektywa na 2025 rok

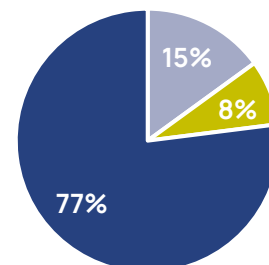
- W 2025 roku oczekiwany **istotny wzrost sprzedaży urządzeń w ujęciu rok do roku**
- **Dojrzały i bardziej zdywersyfikowany pipeline** odbiorców na zróżnicowanym etapie negocjacji w porównaniu do roku 2024
- **Wartość zapasów (4,4 mln PLN)** kreująca potencjał wygenerowania ok. 10 mln PLN sprzedaży dzięki zabezpieczonym komponentom do budowy urządzeń DPS
- **Kluczowe komponenty do budowy urządzeń DPS dostarczane z Europy**, co znacząco ogranicza ryzyko wpływu aktualnej sytuacji geopolitycznej na zdolności produkcyjne
- Rozpoczęcie procesu wyboru partnera **celem częściowego outsourcowania produkcji urządzeń DPS**, z pozytywnym wpływem na kapitał obrotowy XTPL

	2020	2021	2022	2023	2024	2025 YTD*
Zamówione DPS	1	4	7	13	9	4
Dostarczone DPS	1	3	3	13	12	3

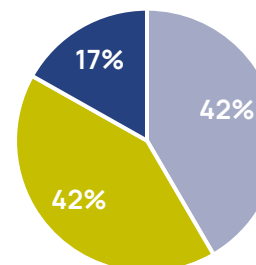
**Stan na dzień publikacji sprawozdania (28.04.2025)*

Dostarczone DPS wg regionu (%)

2023



2024



EMEA

Ameryka Płn.

Azja

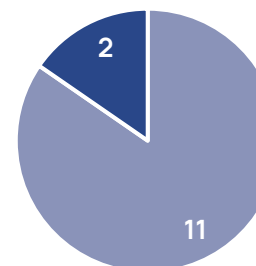
EMEA

Ameryka Płn.

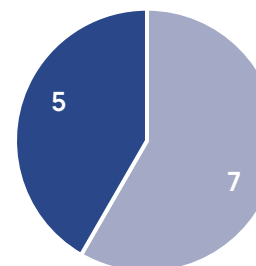
Azja

Dostarczone DPS wg typu klienta (szt.)

2023



2024



Instytut badawczy

Przemysł

Instytut badawczy

Przemysł

Rozwój nowego produktu Delta Printing System+



Nowa linia biznesowa w postaci urządzeń DPS+, których zadaniem jest wypełnić niszę pomiędzy systemami DPS, a modułami UPD. Powstaje w odpowiedzi na zgłaszane zapotrzebowanie rynkowe i znajduje się w zaawansowanej fazie B+R. Wpływ komercjalizacji nowej gamy produktowej na przychody oczekiwany jest w 2026 roku.



Przeznaczenie i odbiorcy

- **Małoskalowa produkcja przemysłowa u klientów korporacyjnych**, u których nie ma zastosowania urządzenie DPS lub moduły UPD
- **HMLV (High-Mix Low-Volume)** – szeroka gama produktów (High Mix) wytwarzanych w stosunkowo niewielkim wolumenie (Low Volume)
- **Samodzielny produkt** o wyższym poziomie automatyzacji niż DPS

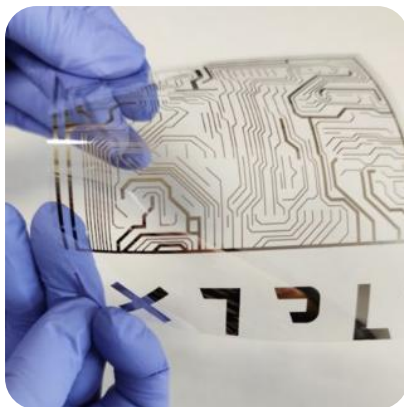
Korzyści dla XTPL

- Specyfika pozwalająca na sprzedaż **większej liczby szt. urządzeń w ramach pojedynczych zamówień**
- **Cena na poziomie ~300 tys. EUR/szt.**, przy zachowaniu wysokich, porównywalnych marż do urządzeń DPS
- Dalsza dywersyfikacja produktowa, pozwalająca **dotrzeć do nowych klientów**, w tym korporacyjnych
- **Oczekiwana istotna kontrybucja** do realizacji celu strategicznego w 2026 roku

High Performance Materials (HPM, nanotusze)



HPM to materiały eksploatacyjne w pozostałych liniach biznesowych: urządzeniach DPS i modułach UPD. Wzrost sprzedaży i liczby aktualnie funkcjonujących na rynku urządzeń pociąga za sobą wzrost zamówień HPM.

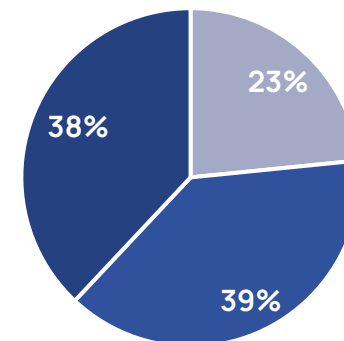


Kluczowe dane dotyczące HPM:

- **107 zamówień w 2024 roku** (+26% r/r), 30 w Q4 2024 (+20% r/r)
- **252 zamówień od początku komercjalizacji HPM** z regionu: EMEA, USA i Azji
- **70 powracających klientów** od początku komercjalizacji tuszów
- **Zrealizowane zamówienia do 23 krajów** z regionu: EMEA, USA i Azji
- **Przewaga sprzedaży HPM realizowanej do odbiorców przemysłowych**
- Nowe kraje na mapie sprzedaży: Finlandia, Szwecja, Słowenia, Japonia
- Zmiana nazwy marketingowej tuszy z Nanoinks na High Performance Materials (HPM)
- Rozwój tuszów z zawartością miedzi i złota – nowy tusz ze złotem i przedsprzedaż tuszy z miedzią od Q1 2024

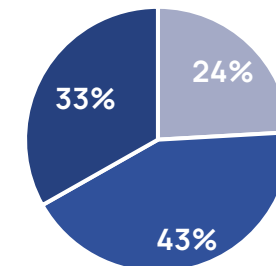
Sprzedaż HPM (nanotusze) wg regionu

2024



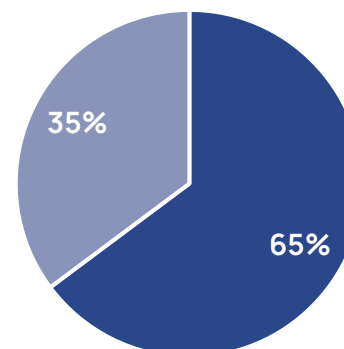
■ Ameryka Płn. ■ EMEA ■ Azja

Q4 2024



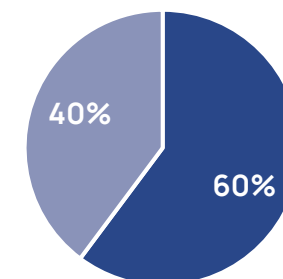
Sprzedaż HPM (nanotusze) wg typu klienta

2024



■ Przemysł ■ Środowiska akademickie

Q4 2024



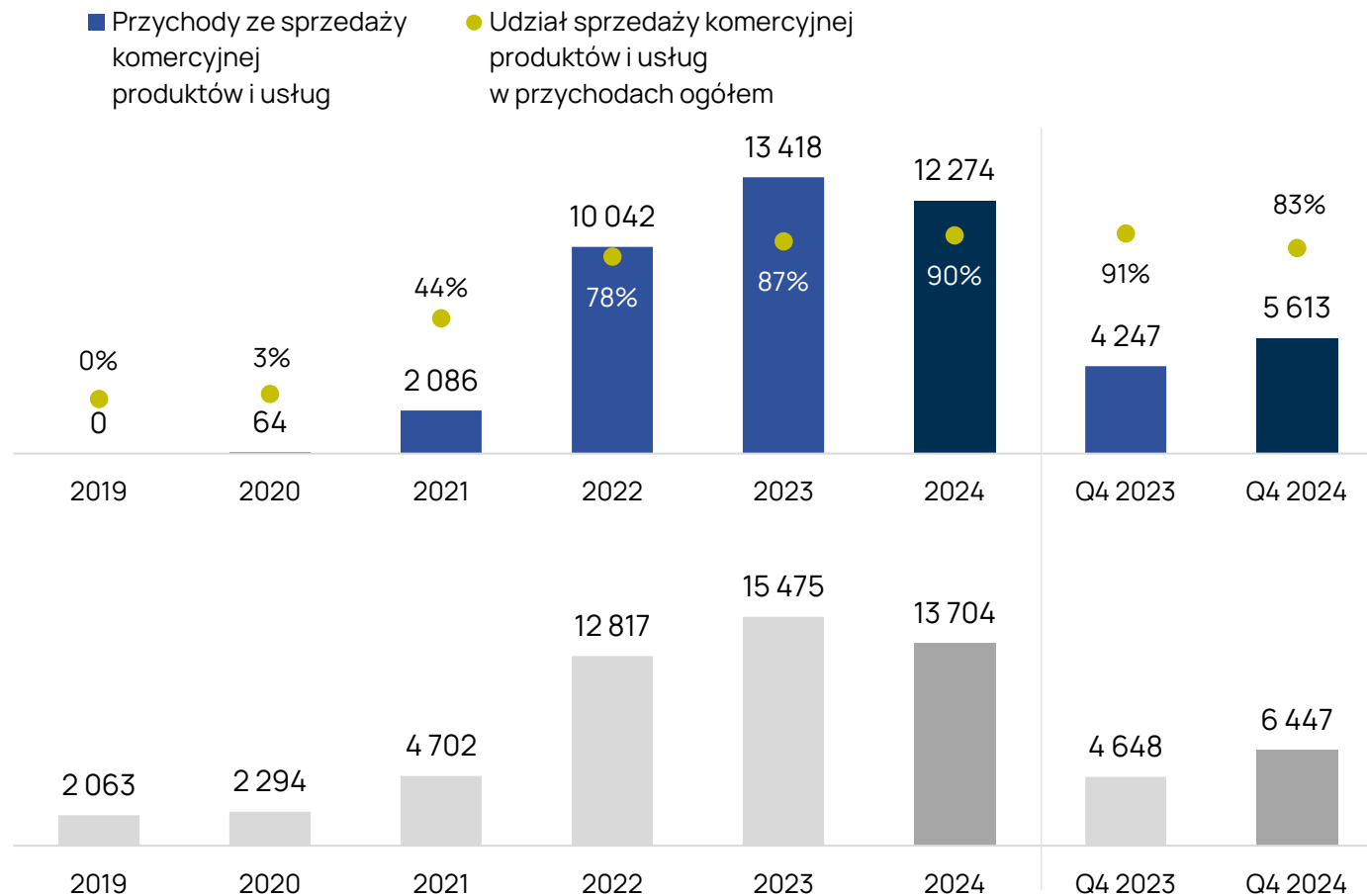
04

Wyniki finansowe i perspektywy

Najwyższy kwartalny wynik w historii osiągnięty w Q4 2024



Wartości w tys. PLN



- **Rekordowy wynik Q4 2024** na poziomie 5,6 mln PLN sprzedaży komercyjnej (+32% r/r), stanowiący 46% przychodów ze sprzedaży produktów i usług FY 2024
- Rosnący wpływ na przychody otwartego w 2024 roku centrum demonstracyjno-sprzedażowego w Bostonie, **generującego zamówienia z USA**
- **12,3 mln PLN sprzedaży komercyjnej w 2024 roku** pomimo dostarczenia 1 urządzenia DPS na rynek chiński vs 9 dostarczonych urządzeń w 2023 roku, w trakcie post-pandemicznego zwiększenia inwestycji
- Wysoki udział sprzedaży produktów i usług w przychodach ogółem – efektywny rozwój biznesu
- Komercjalizacja wszystkich linii biznesowych wpłynie **na dalszy wzrost w 2025 i 2026 r.**, wspierany przez pierwsze przemysłowe wdrożenie technologii XTPL, które rozpoczęło się w styczniu 2025 r.
- Sezonowość sprzedaży urządzeń DPS z większością zamówień generowanych w drugiej połowie roku

Wpływ 1. etapu procesu inwestycyjnego na wyniki FY 2024



Wartości w tys. PLN

	Q4 2024	Q4 2023	FY 2024	FY 2023
Przychody ze sprzedaży produktów i usług	5 613	4 247	12 274	13 418
Dotacje (refundacje i zaliczki)*	834	700	1 430	3 400
Koszty operacyjne:	10 475	7 046	35 391	20 288
- Koszty badań i rozwoju	3 317	1 373	11 708	5 044
- Koszt własny sprzedanych produktów	1 795	1 211	6 669	3 383
- Koszty marketingu i sprzedaży	3 524	1 748	7 608	4 007
- Koszty ogólnego zarządu	1 839	2 714	9 406	7 854
EBITDA	-2 683	544	-17 184	-3 002
Przepływy pieniężne z dział. operacyjnej	-1 351	3 669	-18 112	-4 822
CAPEX	1 600	2 666	6 206	7 791
Przepływy pieniężne netto	22 860	-4 451	414	21 235

*Zgodnie z zasadą rozliczania grantów, tylko część otrzymanych środków jest uwzględniana w rachunku wyników, a pozostała część jest ujęta w bilansie w przychodach przyszłych okresów.

	31.12.2024	30.09.2024
Stan środków na koniec okresu	27 686	4 829

- 12 dostarczonych urządzeń DPS w 2024 roku, w tym 5 urządzeń w Q4 2024
- Znaczący wzrost stanu zapasów do poziomu 4,4 mln PLN (+2,6 mln r/r) – zabezpieczenie komponentów do budowy urządzeń DPS, **potencjał wygenerowania ok. 10 mln PLN** sprzedaży w kolejnych okresach
- Zrealizowanie szeregu działań w ramach zakończonego z sukcesem 1. etapu procesu inwestycyjnego w obszarach: sprzedaży, produkcji, B+R i organizacji, **istotnie wpłynęło na wyniki finansowe osiągnięte w 2024 roku:**
 - Koszty badań i rozwoju +132% r/r (w tym prace nad DPS+ oraz multigłowicą)
 - Koszt własny sprzedanych produktów +97% r/r (w tym wzrost zatrudnienia)
 - Koszty marketingu i sprzedaży +90% r/r (w tym nowa strona i więcej eventów branżowych)
 - Koszty ogólnego zarządu +20% r/r (w tym wzrost amortyzacji)
- Wzrost amortyzacji do 4,5 mln PLN (+146% r/r) wynikiem m.in. zakończenia w grudniu 2023 roku projektów dotacyjnych z NCBiR (amortyzacja liniowa 5 lat)
- Stan środków na koniec grudnia 2024 roku obejmuje wpływ 27,6 mln PLN brutto z emisji akcji w Q4 2024

Efekty zakończenia 1. etapu procesu inwestycyjnego



XTPL w latach 2023-2024 przeprowadził z sukcesem 1. etap procesu inwestycyjnego, obejmujący wzmocnienie kluczowych obszarów: sprzedaż, produkcja, B+R, a także rozwój organizacji i odpowiednie ułożenie procesów wewnętrznych dla celów strategicznych. XTPL jest obecnie dobrze przygotowany do skalowania sprzedaży celem osiągnięcia 100 mln PLN przychodów komercyjnych w 2026 roku.

Sprzedaż

- Istotne postępy w zaawansowaniu projektów przemysłowych, rosnąca liczba szans sprzedażowych w pipeline
- Zbudowany zespół business development, w tym Dyrektor ds. sprzedaży globalnej, Dyrektor zarządzający XTPL Inc. i osoba odpowiedzialna za region APAC
- Otworzenie zagranicznego centrum demonstracyjno-sprzedażowego w Bostonie, USA z break-even w 2024 roku
- Rozszerzanie siatki międzynarodowych dystrybutorów do kilkunastu doświadczonych i rozpoznawalnych w branży podmiotów
- Wzrost aktywności na międzynarodowych konferencjach i targach branżowych – więcej spotkań biznesowych i szans sprzedażowych

Produkcja

- Zwiększenie mocy produkcyjnych do obsługi skali zamówień w Strategii
- 2-krotne zwiększenie tempa produkcji urządzeń DPS
- Skrócenie czasu dostawy DPS do klientów z kilku miesięcy do kilku tygodni
- Zabezpieczony zapas kluczowych podzespołów do produkcji

B+R

- Intensywne prace nad rozwojem istniejących produktów
- Zaawansowany etap prac nad urządzeniami DPS+
- Kamień milowy w fazie badań nad multigłowicą, wykorzystanie 8 dysz vs 1 w obecnych produktach
- Poszerzenie oferty nanotuszów o tusz złoty

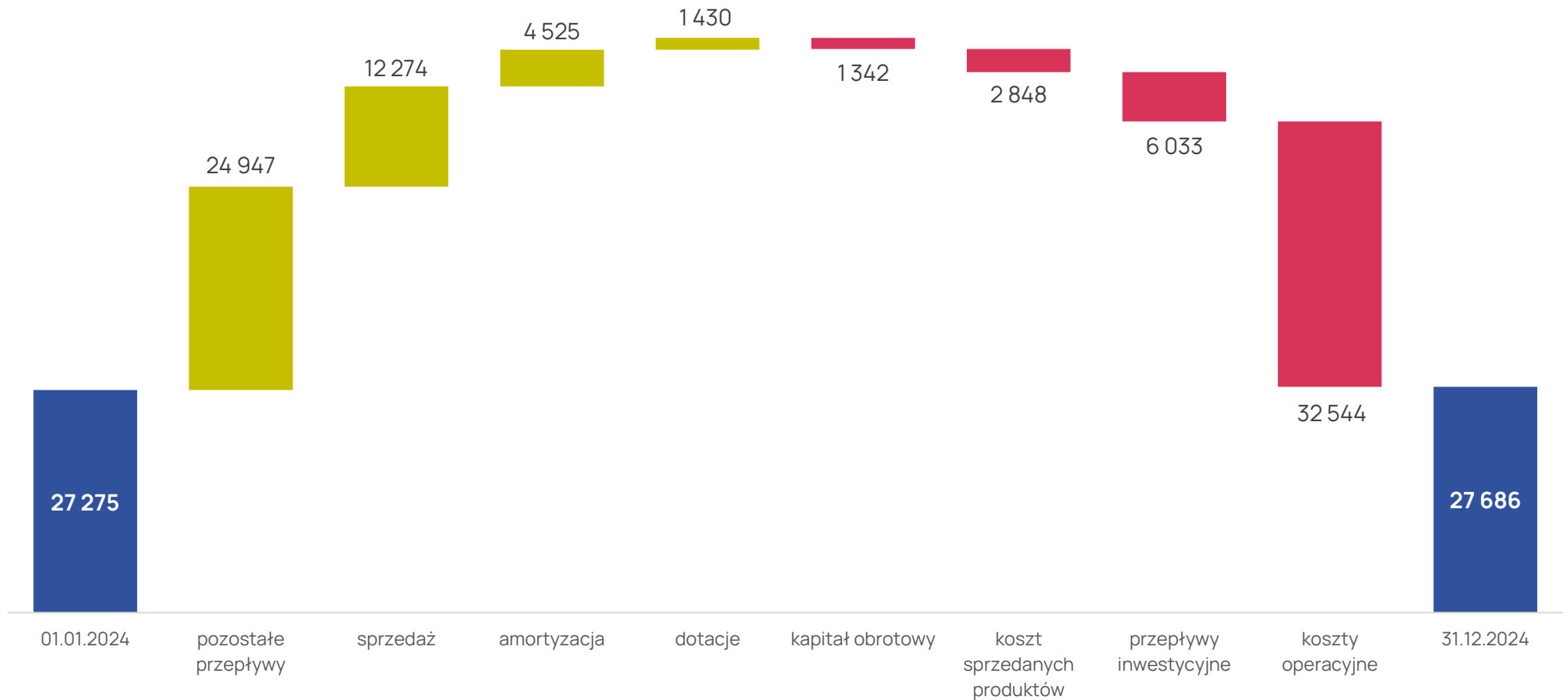
Organizacja

- Ok. 2-krotny wzrost zatrudnienia do optymalnego dla realizacji Strategii poziomu 70-90 wysokiej klasy interdyscyplinarnych ekspertów
- Wdrożenie nowych procesów i systemów zarządzania
- Utworzenie zespołu zarządzania obecnymi i przyszłymi produktami (New Product Development)

Wysoki poziom środków pieniężnych na koniec 2024 roku



Wartości w tys. PLN

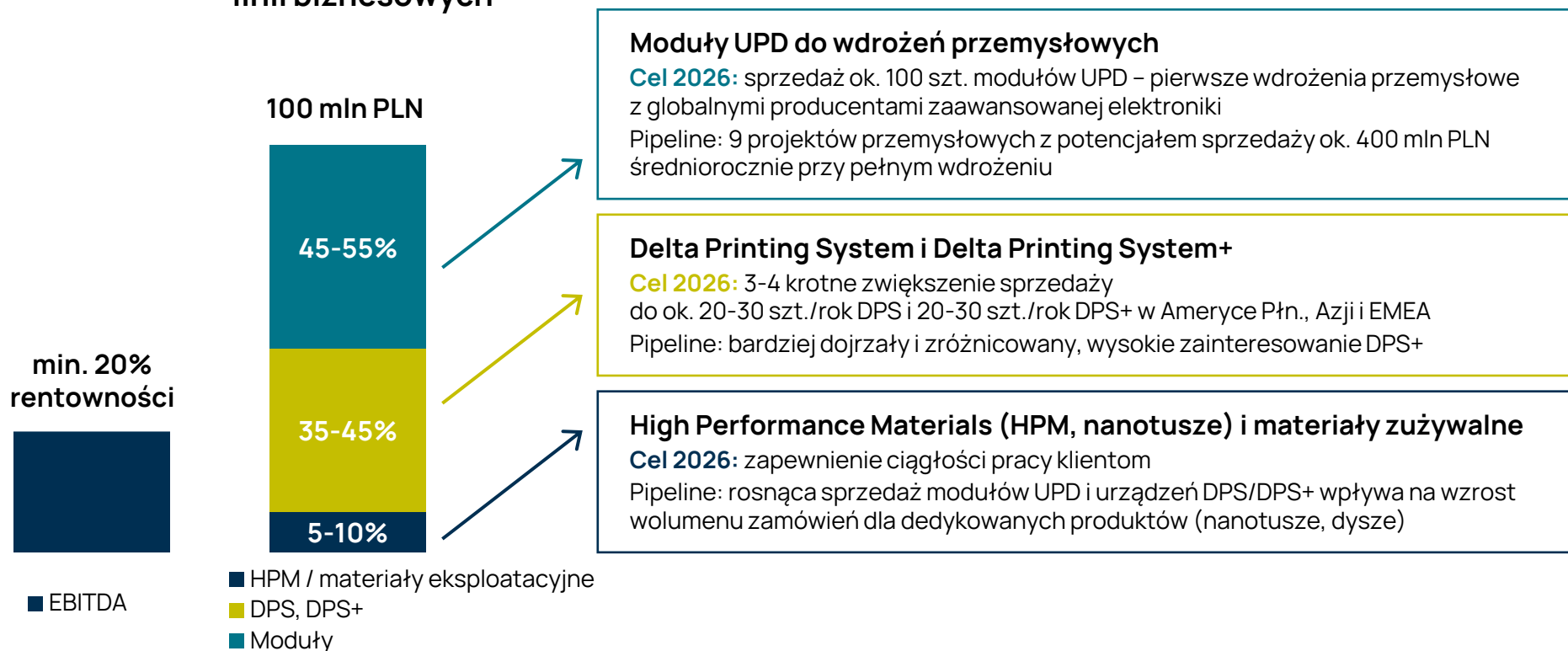


Precyzyjny plan osiągnięcia 100 mln PLN sprzedaży



Strategia XTPL przyjęta na lata 2023-2026 z celem 100 mln PLN przychodów ze sprzedaży produktów i usług w 2026 roku (10x wzrost vs 2022 rok). ESOP zakłada min. 20% rentowności na poziomie EBITDA. Realizacja planu w oparciu o zróżnicowaną partycypację wszystkich linii biznesowych, w tym pierwsze wdrożenia przemysłowe i komercjalizacja urządzeń DPS oraz DPS+.

Szacowany udział przychodów linii biznesowych



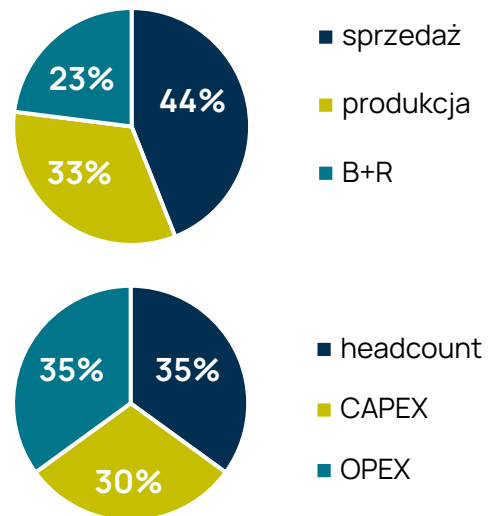
Zabezpieczone środki do realizacji procesu inwestycyjnego



Proces inwestycyjny w wysokości ok. 60 mln PLN na lata 2023-2026 tworzy uwarunkowania do 10x wzrostu przychodów komercyjnych do 100 mln PLN w 2026 roku. Środki na realizację 1. etapu pochodziły z oferty publicznej w 2023: 36,6 mln PLN brutto, a środki na realizację 2. i ostatniego etapu, zostały zabezpieczone w ofercie publicznej w 2024: 27,6 mln PLN brutto.

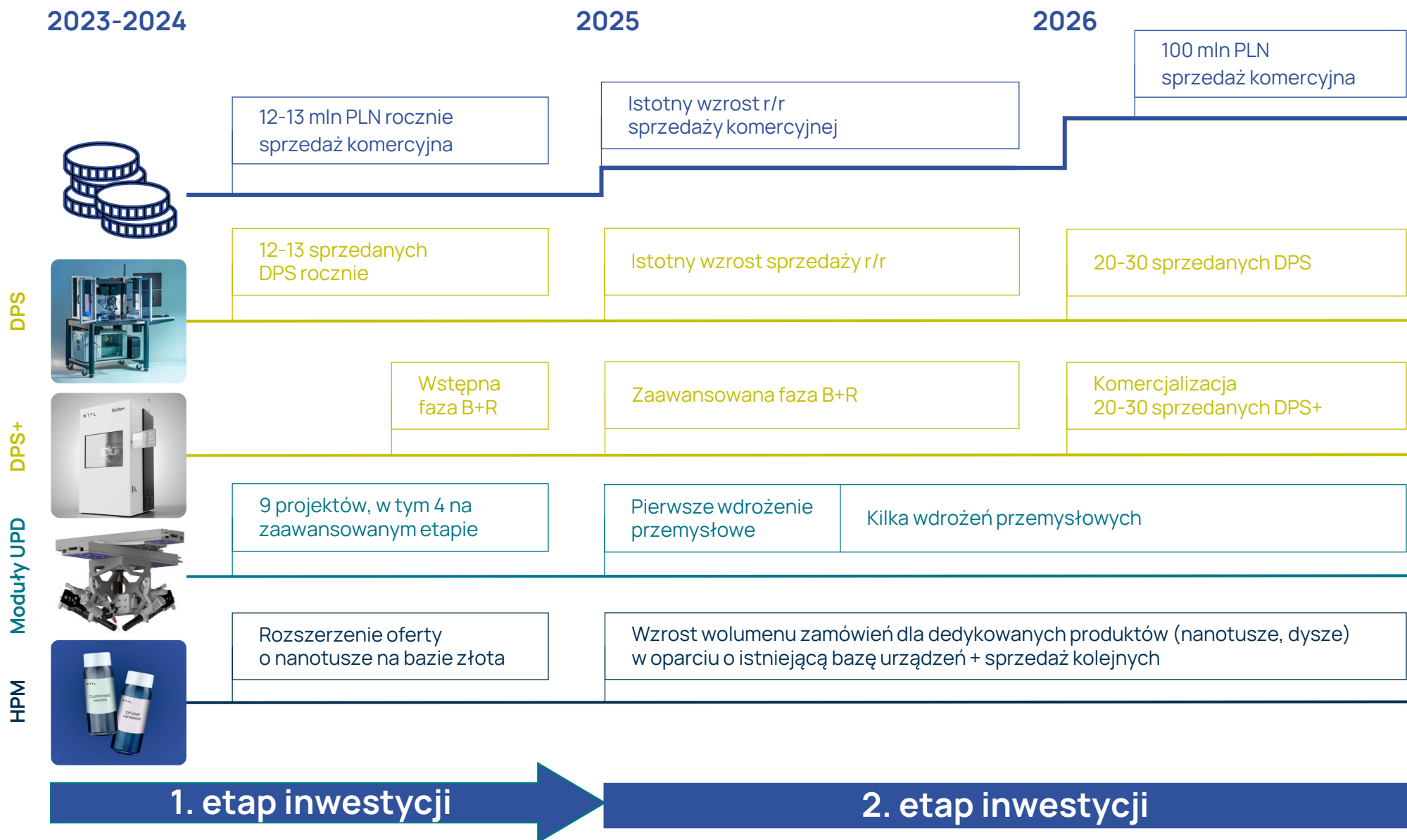
Inwestycje w kluczowych obszarach dla dalszego wzrostu	
Sprzedaż	- wsparcie działu sprzedaży i marketingu 3 centra demonstracyjno-sprzedażowe za granicą w kluczowych lokalizacjach wraz z doposażeniem produktami XTPL
Produkcja	3-4-krotny wzrost mocy produkcyjnych w liniach biznesowych DPS i HPM (nanotuszy) - zwiększenie zdolności produkcyjnych modułów przemysłowych UPD do ok. 100 szt./rocznie (głowice, dysze, kartridże)
B+R	- kontynuacja prac nad rozwojem istniejącego portfolio produktowego - prace nad nowymi produktami (m.in. DPS+, multigłowica)

Zakładany podział planowanych inwestycji (60 mln PLN), w podziale na poszczególne obszary



Pełna realizacja planu inwestycyjnego umożliwia dalszy wzrost produkcji o 50-60% po 2026 roku

Perspektywy rozwoju XTPL w horyzoncie Strategii



Transformacja XTPL w horyzoncie Strategii



Misja XTPL: lider w dostarczaniu przełomowych rozwiązań w obszarze elektroniki drukowanej, wyznaczający standardy dla globalnej nanoprzyszłości
Wizja XTPL: otwierać globalnym producentom drogę do efektywnego kosztowo i skalowalnego wytwarzania zaawansowanej elektroniki nowej generacji

XTPL w 2022

XTPL w 2026

Rozwój sprzedaży i biznesu

Przychody ze sprzedaży produktów i usług	10 mln PLN
Wdrożenia przemysłowe	Zaawansowane etapy w kilku projektach
Główne rynki	Półprzewodniki, wyświetlacze, płytki PCB
Działania sprzedażowe	Dystrybutorzy na kilku rynkach i interdyscyplinarny dział sprzedaży



100 mln PLN
Pierwsze pełne wdrożenia przemysłowe
Półprzewodniki, wyświetlacze, płytki PCB + telekomunikacja, biosensory i inne
Rozbudowana globalna sieć dystrybutorów, stacjonarne centra sprzedażowe na trzech istotnych technologicznie rynkach, zespół dedykowany sprzedaży

Rozwój operacyjny i organizacji

Moce produkcyjne	Pozwalające na generowanie pierwszych istotnych sprzedaży i postępy w projektach wdrożeniowych
Organizacja	Dojrzała firma o profilu B+R z płaską strukturą organizacyjną w której zadania wzajemnie się przenikają



Potencjał generowania sprzedaży przewyższającej cel strategiczny, obsługa kilku wdrożeń na przemysłową skalę
Wiodący deep tech w Polsce, dynamicznie skalujący swój biznes z matrycą procesów egzekwowaną przez najlepszych ekspertów na świecie

Globalny lider technologii ultraprecyzyjnego nanodruku



XTPL to globalny gracz na szybko rosnącym rynku elektroniki drukowanej, z przełomową technologią, interdyscyplinarnym zespołem ekspertów, ambitnymi planami 10-krotnego zwiększenia sprzedaży komercyjnej w 2026 roku i perspektywą dalszych wzrostów.



Technologia UPD (Ultra-Precise Dispensing) umożliwia globalnym producentom efektywne kosztowo i skalowalne wytwarzanie zaawansowanej elektroniki o mikro rozmiarach do $1\mu\text{m}^1$



9 komercyjnych projektów o potencjale ~400 mln PLN średniorocznych przychodów przy pełnym wdrożeniu z globalnymi liderami branży elektronicznej



Zabezpieczone środki na dokończenie procesu inwestycyjnego kreującego potencjał produkcyjny do przekroczenia celu 100 mln PLN sprzedaży komercyjnej po 2026 roku



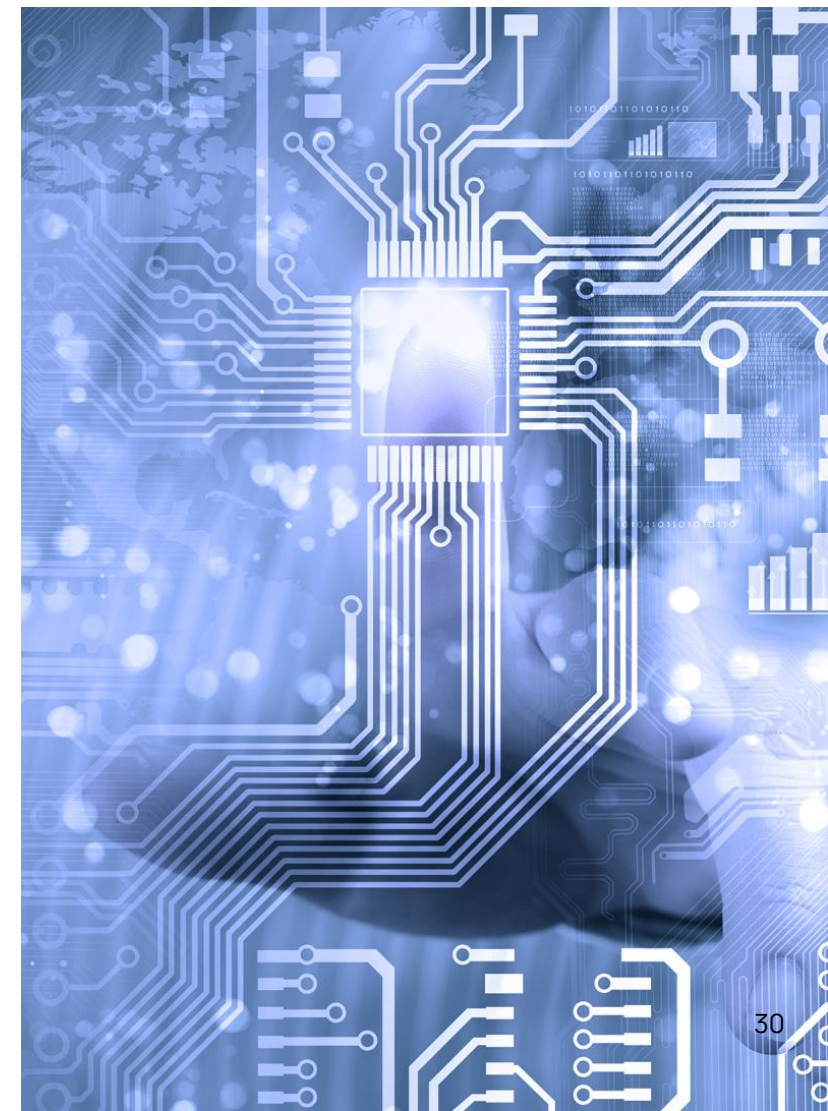
Na świecie testowane są 4 prototypowe maszyny przemysłowe z modułem UPD, klienci końcowi to najwięksi globalnie producenci zaawansowanej elektroniki



Zakładany 10x wzrost skali biznesu, do 100 mln PLN sprzedaży komercyjnej w 2026 roku, zgodnie ze Strategią na lata 2023-2026



Pierwsze historycznie wdrożenie przemysłowe rozpoczęte w styczniu 2025, klientem końcowym producent wyświetlaczy z Chin o rocznych przychodach kilkudziesięciu mld USD



1) Mikrometr, $1\mu\text{m}$ = 1-tysięczna milimetra, 50-100 razy mniej od średnicy ludzkiego włosa

Zastrzeżenie prawne

Niniejsza prezentacja została przygotowana przez XTPL S.A. („**Spółka**”) wyłącznie w celu przedstawienia jej działalności biznesowej.

Prezentacja:

- zawiera wybrane informacje i nie stanowi wyczerpującego opisu działalności Spółki ani jej analizy finansowej;
- nie może być traktowana i nie jest prognozą ani szacunkiem dotyczącym działalności Spółki lub jej wyników finansowych;
- nie może być traktowane jako wyraźna lub dorozumiana gwarancja dokładności czy kompletności informacji w niej zawartych udzielona przez Spółkę lub członków jej zarządu, a Spółka i członkowie jej zarządu nie mogą ani nie będą mogli zostać pociągnięci do odpowiedzialności w związku z informacjami przedstawionymi w prezentacji;
- może zawierać przewidywania dotyczące przyszłości, których nie należy traktować jako jakichkolwiek gwarancji dotyczących wyników finansowych.

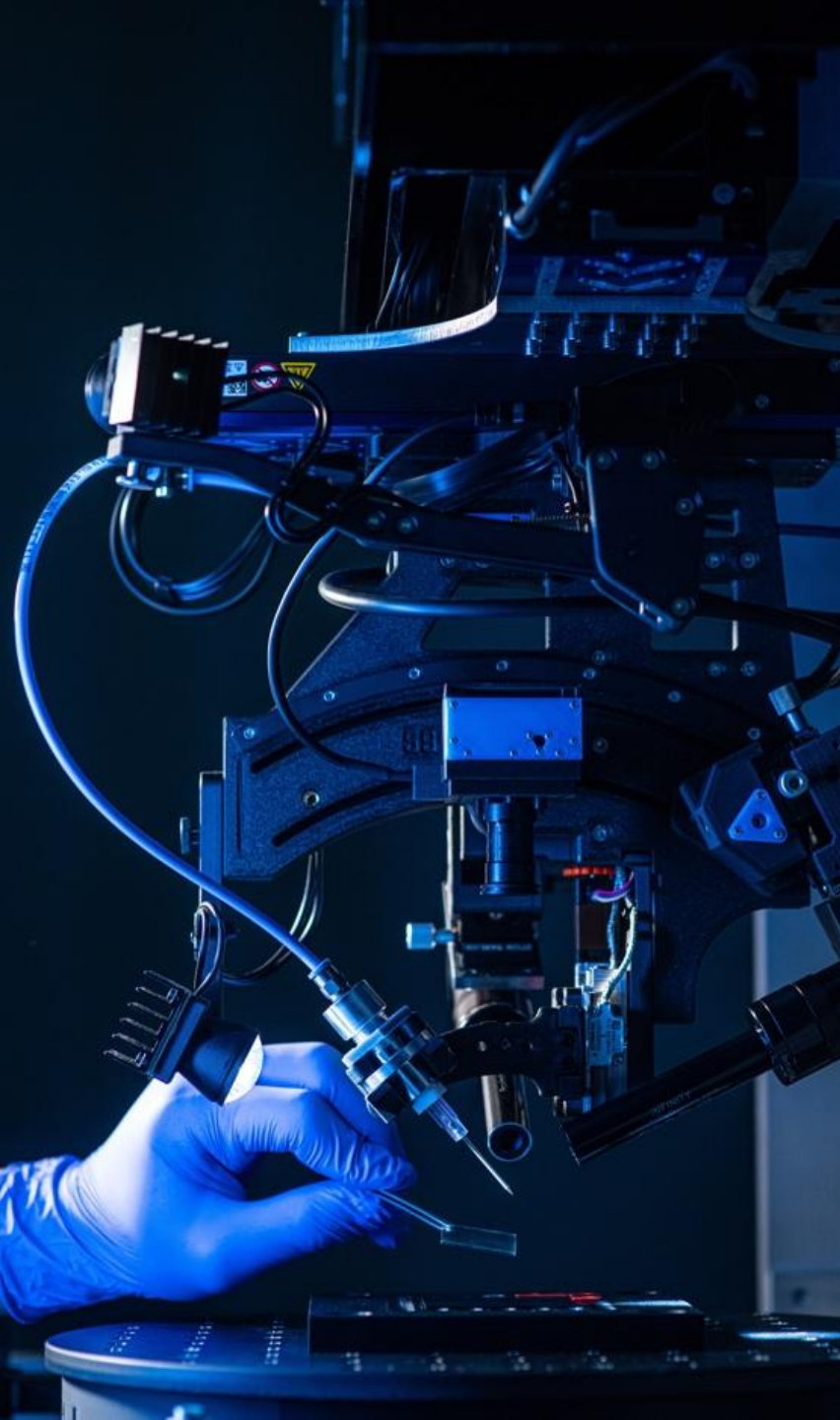
Spółka i jej przedstawiciele nie mają obowiązku udzielania dalszych informacji, aktualizowania czy poprawiania dokumentu po jego prezentacji.

Jakiegokolwiek kopiowanie, rozpowszechnianie lub powielanie tej prezentacji wymaga zgody Spółki. Osoby, które chcą podjąć takie działania w innych jurysdykcjach, muszą postępować zgodnie z właściwymi przepisami prawa, które mogą dodatkowo ograniczać te działania.

Niniejsza prezentacja nie może być traktowana jako zachęta, zaproszenie czy oferta jakiegokolwiek rodzaju, dokonywana przez Spółkę lub jej przedstawicieli, do kupna lub sprzedaży jakichkolwiek papierów wartościowych Spółki lub powiązanych z nimi instrumentów finansowych, ani któregośkolwiek z aktywów, biznesu lub przedsięwzięcia Spółki opisanych w prezentacji.

Odbiorcy nie mogą traktować tej prezentacji jako porady dotyczącej prawa, podatków, rachunkowości, inwestowania, ani porady dotyczącej jakiegokolwiek instrumentu finansowego.

Prezentacja nie stanowi rekomendacji inwestycyjnej.



XTPL[®]

Dziękujemy

XTPL S.A.
Legnicka 48E
54-202 Wrocław
xtpl.com

Kontakt dla inwestorów:
investors@xtpl.com

Mardoniusz Maćkowiak
mardoniusz.mackowiak@ccgroup.pl
+48 605 959 539