

## Webinar inwestorski - podsumowanie 2023 i plany na 2024



LINK: <https://www.youtube.com/watch?v=7AKNXpxbnjk>

## Podsumowanie webinaru inwestorskiego

### Rok 2023 – OSIĄGNIĘTE WYNIKI

<b>KLIENCI</b>	<p>Pierwsza komercjalizacja autorskich rozwiązań Spółki. Nawiązanie bądź poszerzenie relacji z 8 z 10 najważniejszych podmiotów z branży wyświetlaczy, przy jednoczesnej współpracy z kilkoma mniejszymi graczami. W 2023 roku Spółka zawarła 9 kolejnych umów z graczami działającymi na rynku OLED (w tym m.in. umowę związaną z pracami dla Szwajcarów oraz jedną z najważniejszych i najbardziej potencjałowych umów z międzynarodowym liderem rynku display).</p>
<b>ZESPÓŁ</b>	<p>Noctiluca poszerzyła 2x kadrę chemiczną w Toruniu, powiększając zespół o kilku nowych doradców ze światowej czołówki – do Advisory board dołączyły doświadczone osoby z branży display (m in. Ex-QC lead z LG Chem, ex-C-level Board Cynora, ex-Director Novaled, Division Director Fraunhofer, ex-CTO E-INK).</p>
<b>LAB</b>	<p>5xkrotne zwiększone zostały moce produkcyjne. Spółka zakończyła rozbudowę laboratorium i zagwarantowała sobie testy przynajmniej 100 urządzeń OLED rocznie w laboratorium na Uniwersytecie Kyung Hee w Seulu.</p>

OFERTA/IP	<p>Noctiluca stała się firmą, która nie tylko jest w stanie rozwijać, wdrażać i udostępniać w formie licencji związki, ale i jest w stanie je wyprodukować i dostarczyć finalnemu odbiorcy w większej skali.</p> <p>Spółka rozbudowała portfolio do 1200 związków własnych, w tym o autorskie emitery 5. generacji (PST i PSF) oraz rozbudowała portfolio patentowe – Noctiluca złożyła 2 nowe zgłoszenia, a kolejne 4 planowane są na 2024 rok.</p>
FINANSE	<p>Mimo iż budowanie strumienia przychodów nie jest najważniejszym czynnikiem kreującym wartość firm z branży wysokich technologii, które pracują nad istotną zmianą (w tym wypadku w związkach OLED) zarząd Spółki postawił sobie w 2023 roku, będącym pierwszym rokiem w którym Spółka jest wpisana na oficjalne listy dostawców dla producentów i dystrybutorów, wypracowanie łącznych zamówień w wysokości ok. 1 mln PLN.</p> <p>Cel udało się osiągnąć. Ponad 750 tys. PLN z tych zamówień Spółka rozpoznała w przychodach ze sprzedaży w 2023 roku, pozostała część będzie rozpoznawana w 2024 roku wraz z realizowanymi w podpisanych umowach KPI.</p>
SUMMARY	<p>W 2023 roku ze spółki technologicznej, które rozwija autorskie emitery Noctiluca stała się spółką, która rozwija i produkuje związki chemiczne dla produktów przyszłości. Noctiluca udowodniła efektywność i skuteczność działania, apetyt ma jednak znacznie większy.</p>

## ROK 2024 – PLANY ROZWOJU

PRIORYTET	<p>Współpraca z partnerami i jak najszybsza komercjalizacja autorskich rozwiązań z przemysłem – Noctiluca planuje, że materiały Spółki zostaną wdrożone w monochromatycznych wyświetlaczach o zastosowaniach przede wszystkim do celów marketingowych, oznakowań i reklamowych oraz w urządzeniach do noszenia (wearables).</p>
PLANY	<p>Oferowane przez Noctiluca technologie i materiały są najwyższej jakości, a obecne wdrożenia i toczące się projekty stanowią dla Spółki otwartą drogę do dalszych postępów technologicznych.</p> <p>W 2024 roku Noctiluca będzie rozwijać się w 3 głównych kierunkach:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• prace nad 5. generacją emiterów OLED, gdzie Spółka widzi szansę osiągnięcia wydłużenia czasu życia niebieskich pikseli przy wyższej niż dzisiejsza wydajności świetlnej;</li> <li>• dalszy rozwój portfolio high performance materials – Spółka chce być dostawcą materiałów dla całej warstwy emisyjnej,</li> </ul>

	<p>w tym innych niż emitery związków decydujących o jakości wyświetlania;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>kontynuacja realizacji projektów w technologii druku (ink jet printing, IJP) – Noctiluca działa znacznie szerzej niż wyłącznie rozwijając materiały do technologii napyłania (PVD). W większym niż początkowo planowanym zakresie Noctiluca stawia na rozwój technologii IJP, zwiększając swoje value proposition, a więc i docelową wartość Spółki.</li></ul>
<b>PLANOWANE PRZYCHODY</b>	<p>Wpływy z przychodowych nóg biznesowych, tj. z produkcji materiałów i prac B+R dla innych podmiotów, nie są na tym etapie dla Spółki najważniejsze, ale stanowią Reason To Believe (RTB) dla partnerów komercjalizacyjnych.</p> <p>Mimo wszystko, Spółka chciałaby, aby zamówienia w 2024 roku były kilkukrotnie wyższe niż zamówienia z 2023 rok. 2024 to rok, w którym Noctiluca ma zacząć generować powtarzalne przychody z komercjalizacji swoich materiałów. Ten proces już się zaczął w 2023 roku. Spółka planuje, że przychody pochodzą będą z każdego z trzech segmentów, a struktura będzie przedstawiać się następująco:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Przychody ze sprzedaży materiałów wyniosą między 85 a 95% łącznie wygenerowanych przychodów, wśród których między 60 a 75% stanowią własne materiały (high performance materials), reszta to synteza kontraktowa;</li><li>Projekty cCRO wyniosą między 5 a 15% łącznie wygenerowanych przychodów.</li></ul> <p>Dla Spółki na tym etapie ważny jest sam fakt, że potrafi wygenerować przychody z komercjalizacji, z materiałów i wdrożeń własnej technologii. Warto zauważyć, że tacy gracze, jak Cynora i Kylux nie mieli przychodów ze sprzedaży materiałów własnych. Dla Spółki ważna jest także trajektoria uzyskiwania docelowej skali przychodów i potencjał / szybkość osiągnięcia ich w przyszłości. Noctiluca weszła na tę ścieżkę szybciej i nie w ramach współpracy z jednym gigantem, tylko z 8 spośród 10 największych graczy oraz wieloma mniejszymi. Spółka osiąga szybszą trajektorię przy niższym ryzyku (większej dywersyfikacji partnerów).</p>

## Q&A z webinaru inwestorskiego

### Spis treści

1. Jak oceniacie kondycję Spółki? .....	5
2. Umowa zawarta z jednym z liderów branży display w 2023 roku jest oceniana przez Spółkę jako jedna z najbardziej potencjałowych. Co za tym przemawia?.....	9
3. Dlaczego Spółka w raporcie (w liście do akcjonariuszy) pisze, że "budowanie strumienia przychodów nie jest najważniejszym czynnikiem kreującym wartość firm z branży wysokich technologii"? .....	10
4. Z raportów wynika, że są emitery, które nie są już rozwijane. Które z rozwijanych obecnie emiterów rokują najlepiej?.....	11
5. Czy Noctiluca pracuje nad emiterem 5. generacji?.....	11
6. Kyulux ma JDP z dużym branżowym koncernem i zapowiada masową produkcję emiterów w 2025 roku. Spółka utrzymywała że jest na podobnym poziomie zaawansowania. Czy w takim razie nadal utrzymujecie to stwierdzenie? 11	
7. W jakim terminie zostaną podpisane nowe umowy z chińskim i tajwańskim partnerem? Termin przesunął się z Q4 23 na IH 24.....	12
8. Jak wygląda współpraca z LG? Mowa o przesunięciu JDP z LG na 2H2024. ....	12
9. Jak wygląda współpraca z największym producentem zegarków (wyświetlacze białego koloru)?.....	13
10. W pierwszej połowie 2024 roku planowana jest umowa ze Szwajcarami, na drugą połowę pipeline przewiduje kilka umów wdrożeniowych. Na ile realne jest osiągnięcie tych planów i jak to może się przełożyć na potencjalne przychody?..	14
11. Czego będą dotyczyć zgłoszenia patentowe w 2024 roku? .....	14
12. Czy Spółka będzie na Display Week 2024? Kto będzie ją reprezentował?....	14
13. Jak wyglądać będzie struktura przychodów w 2024?.....	15
14. Jaki będzie cash burn po zwiększeniu liczby pracowników? W jaki sposób jesteście w stanie obsługiwać lab i IP – zatrudnienie/ procesy za 700k miesięcznie – czy to wystarczy czy będzie zwiększone? .....	15
15. Do kiedy starczy Spółce gotówki bez emisji akcji? .....	16
16. Jakie dotacje czy granty Spółka ma na oku po negatywnej decyzji na ścieżce PARP?.....	16
17. Kiedy przejście na rynek główny GPW i jaki jest tu harmonogram? .....	16
18. Kiedy emisja, jakiej wielkości, dla kogo i po co?.....	17
19. Jak wyglądają lock-upy funduszy obecnych w akcjonariacie?.....	18
20. Od czego może zależeć cena emisyjna? Od czego uzależniony jest proces uruchomienia emisji? .....	18

21.	Ilu pracowników zamierzacie zatrudnić w 2024? .....	19
22.	Czy Spółka ma plan wypłacać dywidendę z przyszłych zysków?.....	19
23.	Co osiągniecie w 2024 roku?.....	20
24.	Jak Spółka ocenia perspektywy rynku druku wyświetlaczy (IJP)? Najwięksi gracze działają przecież w PVD.....	22
25.	Przez kogo Spółka mogłaby zostać przejęta i dlaczego? .....	23
26.	Czy prowadzone są rozmowy z potencjalnym podmiotem zainteresowanym nabyciem Spółki? .....	23
27.	Czy korzystacie z AI w B+R?.....	23
28.	Czy w przyszłości Spółka planuje kolejne emisje poza przeniesieniem na rynek główny GPW? .....	24
29.	Jaki jest poziom kosztów wynikających z przenosin na GPW? .....	24

## 1. Jak oceniacie kondycję Spółki?

Spółka jest w swojej najlepszej kondycji w całej historii. Zbudowaliśmy bardzo zbalansowaną działalność, podążamy przemyślaną ścieżką. Widząc nakłady naszych konkurentów i swoje, jesteśmy bardzo zadowoleni z miejsca, w którym Spółka jest obecnie i z dużą wiarą spoglądamy w przyszłość.

Osiągnęliśmy lub przekroczyliśmy to, co zapowiadaliśmy (partnerstwa, umowy, wdrożenia). Spółka nigdy nie miała tak dobrze poukładanego planu rozwojowego i tak szybko nie osiągała kamieni milowych. Nie miała także tak dobrego pipeline'u projektów i współprac. Wszystko to przy znacznie mniejszych nakładach niż konkurencja i z szybszą trajektorią.

Spółka zbudowała konkretny pipeline partnerów, współpracuje z największymi na świecie, zrealizowała pierwsze wdrożenia. Co więcej - mimo iż budowanie strumienia przychodów nie jest najważniejszym czynnikiem kreującym wartość firm z branży wysokich technologii, które pracują nad istotną zmianą (w tym wypadku w związkach OLED) to zarząd Spółki postawił sobie cel uzyskania w 2023 roku, będącym pierwszym rokiem w którym Spółka jest wpisana na oficjalne listy dostawców dla producentów i dystrybutorów, łącznych zamówień w kwocie ok. 1 mln PLN i cel ten osiągnęliśmy.

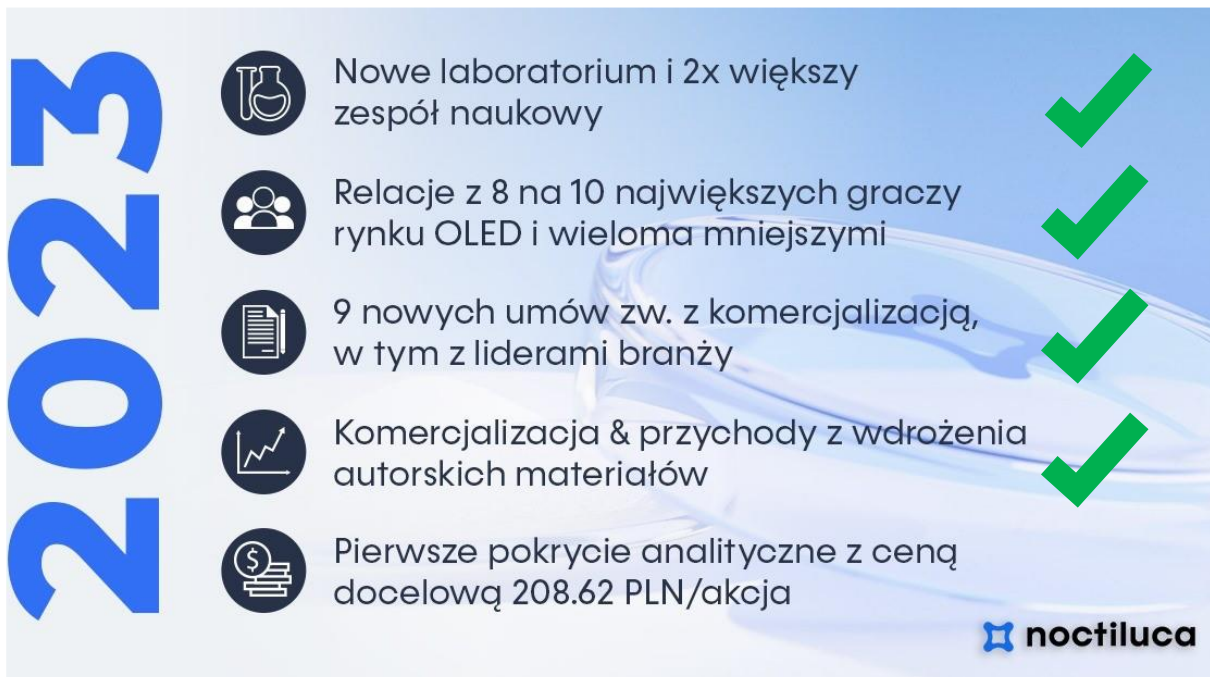
Ponadto Spółka zawarła w 2023 roku 9 umów dotyczących komercjalizacji technologii Noctiluca, w tym w październiku 2023 zawarła umowę dotyczącą testowania jej materiałów z globalnym producentem wyświetlaczy OLED, jednym z międzynarodowych liderów rynku display. Jest to jedna z najważniejszych i jedna z najbardziej potencjałowych umów zawartych w historii Spółki. A ambicje mamy znacznie większe.

Wszystko wskazuje na to, że 2024 rok może być równie dobry, a nawet lepszy.






Przyszłość i wdrożeniowo i technologicznie przedstawia się b. obiecująco. Skupimy się na przesuwaniu relacji z danymi partnerami na kolejne etapy związane z komercjalizacją, aż do wdrożeń włącznie. Technologicznie będziemy dalej rozwijać emiterzy 5. generacji i rozwiązania dedykowane do IJP (ink jet printing) oraz rozbudowywać portfolio związków (tj. poza emiterami również inne high performance materials).


Ważny jest dla nas także PRODUKT – to, nad czym pracujemy z największym producentem zegarków będzie właściwie produktem, który można pokazać i oferować innym producentom wearables, rozwiązań marketingowych, automotive, medical devices, aparatów, AGD itd.

Inni gracze mają przychody z R&D na rzecz innych podmiotów, ale nie z komercjalizacji własnych materiałów czy produktów. Noctiluca przeciwnie – to nasze RTB (Reason to Believe) dla największych graczy, bo to nasze materiały i produkty są wdrażane w urządzeniach/rozwiązaniach końcowych. Czyli są komercjalizowane realnie i to jest b. duża docelowa wartość.



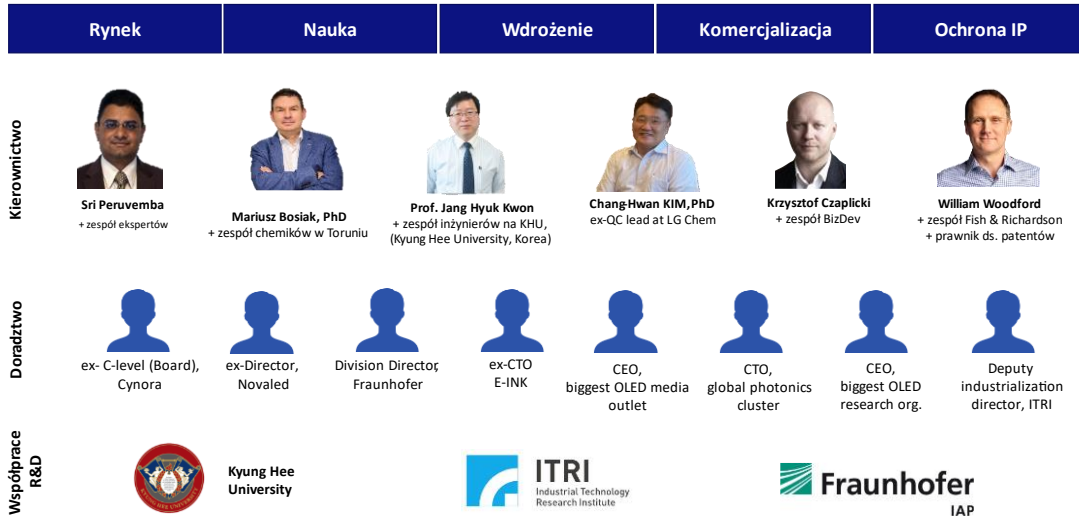
**2023**

-  Nowe laboratorium i 2x większy zespół naukowy ✓
-  Relacje z 8 na 10 największych graczy rynku OLED i wieloma mniejszymi ✓
-  9 nowych umów zw. z komercjalizacją, w tym z liderami branży ✓
-  Komercjalizacja & przychody z wdrożenia autorskich materiałów ✓
-  Pierwsze pokrycie analityczne z ceną docelową 208.62 PLN/akcja ✓



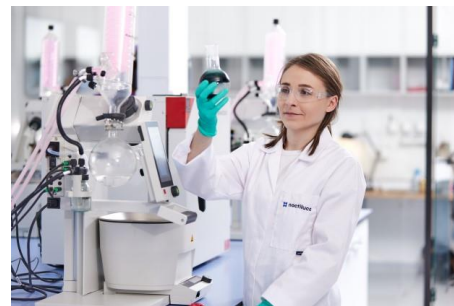
## Rozumienie niuansów rynku i trendów oraz praktyczna wiedza we wdrażaniu technologii

Spółka nawiązała w 2023 roku kilka kolejnych partnerstw, a zespół powiększył się o kilku nowych doradców ze światowej czołówki



## Excellence w material sciences

- 1.200** związków własnych w portfolio Spółki (proprietary)
- 400** związków objętych złożonymi już zgłoszeniami patentowymi w ramach kilku osobnych rodzin
- 2** nowe zgłoszenia patentowe (2023 i I 2024)
- 4** nowe zgłoszenia patentowe planowane na 2024 (zebrano już większość materiału badawczego)
- 5 gen** prace nad autorskimi emiterami 5tej generacji opartej na sensybilizowanym fosforescencją TADF (PST) i sensybilizowanej fosforescencją fluorescencji (PSF) – zmniejszenie gęstości ładunków w warstwie i znaczne spowolnienie degradacji, poprawiając lifetime



## Istotna rozbudowa mocy wytwórczych w 2023 roku



- 5x** krotne zwiększenie mocy produkcyjnych i zakończenie rozbudowy laboratorium
- 100** zagwarantowanie testowania przynajmniej 100 urządzeń OLED (paneli testowych) rocznie w laboratorium Uniwersytetu KyungHee w Seulu
- 2x** poszerzenie kadry chemicznej oraz kontynuacja rekrutacji w 2024 roku

### Otwarcie laboratorium



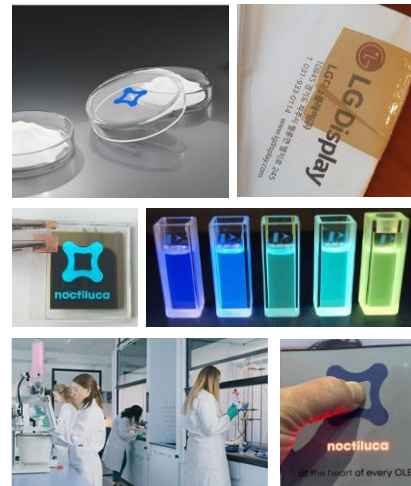
## Realna komercjalizacja



Mimo działania przy budżetach kilkukrotnie mniejszych niż konkurenci, w 2023 roku Noctiluca osiągnęła kilka istotnych KPI, w tym zrealizowała pierwszą komercjalizację swoich autorskich rozwiązań.

### Noctiluca w 2023:

- zbudowała konkretny pipeline partnerów,
- zacieśniła współpracę z największymi na świecie,
- zrealizowała pierwsze wdrożenia
- wygenerowała przychody z komercjalizacji swoich autorskich rozwiązań,
- ze spółki technologicznej, które rozwija autorskie emitory stała się spółką, która rozwija i produkuje związki chemiczne dla produktów przyszłości

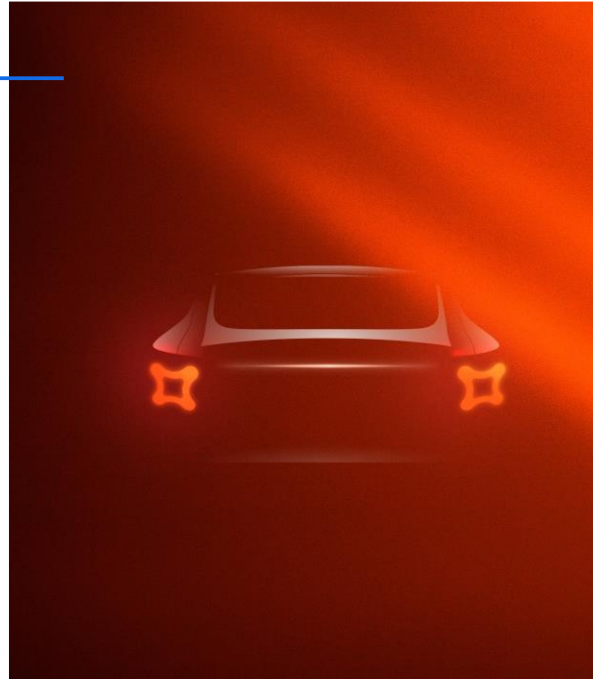




## Noctiluca – przychody z autorskich materiałów

Celem Spółki było uzyskanie w 2023 roku, będącym pierwszym rokiem w którym Spółka jest wpisana na oficjalne listy dostawców dla producentów i dystrybutorów, łącznych zamówień w kwocie **ok. 1 mln PLN.**

Cel ten został w większości zrealizowany, **ponad 750 tys. PLN** z tych zamówień Spółka rozpoznała w przychodach ze sprzedaży w 2023 roku, pozostała część będzie rozpoznawana w 2024 roku wraz z realizowanymi w podpisanych umowach KPI.



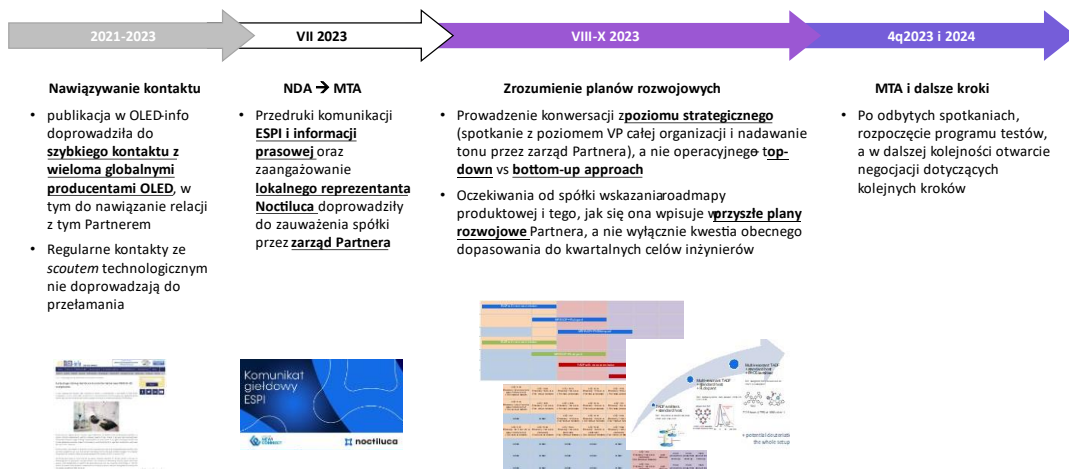
## 2. Umowa zawarta z jednym z liderów branży display w 2023 roku jest oceniana przez Spółkę jako jedna z najbardziej potencjałowych. Co za tym przemawia?

To najistotniejszy Partner z branży wyświetlaczy. Mamy duże obostrzenia w komunikacji, ale możemy powiedzieć, że Partner ten może być dla nas docelowym źródłem budowania istotnej skali działalności. Ponadto podmiot ten już w historii kupował lub przejmował spółki w naszym segmencie, stąd też wejście w relacje z nim jest tak istotne.

## Komercjalizacja – wiodący globalny producent



- **Kluczowe budowanie *awareness*** – *technical marketing* istotny w pierwszych latach
- **R&D nad materiałami** – kluczowe wejście we **wspólne projekty rozwojowe**



### 3. Dlaczego Spółka w raporcie (w liście do akcjonariuszy) pisze, że "budowanie strumienia przychodów nie jest najważniejszym czynnikiem kreującym wartość firm z branży wysokich technologii"?

Wpływy z naszych przychodowych nóg biznesowych, tj. z produkcji materiałów i prac B+R dla innych podmiotów, nie są na tym etapie najważniejsze, ale stanowią Reason To Believe (RTB) dla naszych partnerów komercjalizacyjnych. Warto zauważyć, że tacy gracze, jak Cynora i Kylux nie mieli przychodów ze sprzedaży materiałów własnych.

Gdyby Noctiluca zamiast kreacji wartości wynikającej z prac B+R postawiła sobie za cel przychody, to byłyby wyższe, ale kosztem postępów prac nad autorskimi związkami. Dla przykładu taką właśnie sytuację mieliśmy w relacji z jednym liderów graczy rynkowych, gdzie mogliśmy forsować odpłatność relacji już na danym etapie, ale kosztem niezyskiwania od partnera interesujących nas, konkretnych informacji zwrotnych. Taka sytuacja wygenerowałaby krótkoterminową wartość w postaci przychodów, byłaby jednak niekorzystana w długim terminie w związku z mniejszym dopasowaniem tworzonych materiałów do wymagań przemysłu.

Dla nas na tym etapie ważny jest sam fakt, że potrafimy wygenerować przychody z komercjalizacji, z materiałów i wdrożeń własnej technologii. Ważna jest także trajektoria uzyskiwania docelowej skali przychodów i potencjał / szybkość osiągnięcia ich w przyszłości. My już na tę ścieżkę weszliśmy szybciej i nie z jednym gigantem, tylko 8 spośród 10 największych graczy oraz wieloma mniejszymi. Osiągamy szybszą trajektorię przy niższym ryzyku (większej dywersyfikacji partnerów).

## Budowanie wartości



Zmniejszanie ryzyka strukturalnego poprzez działanie w trzech segmentach, zamiast tylko w wysokoryzykowne własne działania badawczo-rozwojowe (bez bliskiej współpracy z przemysłem).





## Noctiluca na tle graczy rynkowych

Pomimo znacznie mniejszego finansowania Noctiluca nie odbiega swoimi osiągnięciami od innych wysoko finansowanych graczy na rynku.

	Start	Pozyskany kapitał	Współpraca JDP/cCRO	Przychody	Przejęcie
	2012 (2015)	86+ mln USD wycena: 275mUSD (2023)	JDP: Praca nad materiałami dla dużego przemysłu	~20 mln USD (2022, 8-10 lat)	
	2003	63+ mln USD wycena: 200mUSD (2017)	JDP: Praca nad materiałami dla Samsung	Brak istotnych sukcesów, ale „uzależnienie” Samsung od efektów prac Cynora	300 mln USD przez Samsung (2022)
	2001	36 mln USD	CCRO: realizacja zleceń dla Samsung	26 mln EUR (2012, 11 lat)	347 mln USD przez Samsung (2013)
	2019	4,5 mln USD wycena: 45mUSD (2024)	Praca nad materiałami dla LG i innych dużych	~1 mln PLN (2023, 4 lata)	

#### 4. Z raportów wynika, że są emitery, które nie są już rozwijane. Które z rozwijanych obecnie emiterów rokuje najlepiej?

Noctiluca rozwija rodziny związków, a nie tylko pojedyncze emitery. To, czy jeden związek z rodziny jest dalej rozwijany czy nie ma mniejsze znaczenie wobec potencjału, jaki ma cała rodzina związków. W ciągu ostatniego 1,5 roku złożyliśmy zgłoszenia patentowe na 2 takie rodziny związków, a w tym roku będą to zapewne 4 kolejne rodziny.

Odeszliśmy już od rozmowy z partnerami o parametrach jednego związku. Obecnie ta współpraca dotyczy roadmapy naszych produktów i jej możliwych zastosowań/wpływu na produkty/parametry produktów Partnera. Wychodzimy od potrzeby Partnera, i patentujemy te związki, w których widzimy potencjał ekonomiczny.

#### 5. Czy Noctiluca pracuje nad emiterem 5. generacji?

Tak, precyzyjnie odpowiadając – posiadamy zgłoszenie patentowe złożone w styczniu 2024 roku, którego docelowym efektem będzie patent.

#### 6. Kyulux ma JDP z dużym branżowym koncernem i zapowiada masową produkcję emiterów w 2025 roku. Spółka utrzymywała że jest na podobnym poziomie zaawansowania. Czy w takim razie nadal utrzymujecie to stwierdzenie?

Tak, to stwierdzenie jest w mocy. Warto pamiętać, że inwestorami w Kyulux są LG i Samsung, więc dziwnym by było, gdyby nie miał JDP. Natomiast jeśli chodzi o kamienie

milowe to idziemy ramię w ramię. My także mamy relacje z koreańskimi graczami, natomiast podchodzimy do nich inaczej. Nie chcemy oddać zbyt dużo praw do naszego IP na tym etapie, chcemy mieć pełną decyzyjność i sprawczość i spokojnie budować wartość Spółki na wielu poziomach.

## 7. W jakim terminie zostaną podpisane nowe umowy z chińskim i tajwańskim partnerem? Termin przesunął się z Q4 23 na IH 24.

Te prognozy są realistyczne. Pracując z kilkunastoma partnerami naturalne jest, że współpracy mają różne tempo. Jeśli chodzi o partnera tajwańskiego, to umowa była gotowa do podpisu, z chińskim partnerem jest przesunięcie wynikające z naszych i chińskich świąt. W tych konkretnych relacjach zależy nam na odpłatności MTA. Zbudowaliśmy już jako Noctiluca markę na świecie, nawiązaliśmy współpracę z największymi graczami (z którymi też mamy podpisane MTA), stąd też w nowych umowach dążymy do tego, aby zawierały komponent odpłatności. Taka sytuacja naturalnie angażuje po stronie wielkich korporacji kolejne wewnętrzne działy (w tym głównie finansowe), co wydłuża proces podpisywania.

## Komercjalizacja – producenci (proprietary materials) stan na XII '23



	Obecny status	2024		2025	Szansa na JDP/cCRO	Najwcześniejsze możliwe CF z relacji	Relacje z dystrybutorami i partnerami, którzy oferują lub mogą w przyszłości oferować produkty Noctiluca
		1H	2H				
1	Inuru	wdrożenie w trakcie			100%	client acquired	
2	LG Display	MTA w mocy		cCRO/JDP	80%	2024	
3	Szwajcaria	NDA w mocy	JDP		wdrożenie	75%	2024
4	USA	MTA w mocy		JDP		60%	2024/25
5	Tajwan (YL)	JDP w mocy			wdrożenie	100%	2024
6	Tajwan	MTA via ITRI		JDP		50%	2024
7	Juhua (TLC & Tianma)	MTA w mocy		JDP		40%	2025
8	Globalny producent	NDA/MTA w mocy		JDP		65%	2025
9	USA			NDA	MTA	30%	2025
10	USA	NDA w mocy	MTA		JDP	30%	2025
11	Chiny	NDA w mocy		JDP		50%	2025
12	Francja		NDA	MTA		30%	2025
13	Tajwan		MTA	JDP		40%	2024
14	USA		NDA	MTA		20%	2024
15	China	NDA w mocy	MTA	JDP		50%	2024

Filgen

chemat

ACS MATERIAL

A-GAS

永信化学股份有限公司

solaveni

7EO 先锋科技

solaveni

oraz kilkanaście dodatkowych potencjalnych możliwości w trakcie przygotowywania

MTA (Material Transfer Agreement) to umowa oznaczająca z biznesowego punktu widzenia formalne wejście we współpracę, tj. formalne rozpoczęcie testów emiterów przez partnera i wejście w wielomiesięczne rozmowy biznesowe.  
JDP (Joint Development Project) to wspólny projekt wdrożeniowy  
cCRO (chemical Contract Research Organization) to realizacja produktowych projektów R&D na zlecenie, w formie badań kontraktowych

## 8. Jak wygląda współpraca z LG? Mowa o przesunięciu JDP z LG na 2H2024.

Już teraz nasza współpraca z LG przypomina efektywnie w swojej konstrukcji JDP (opracowywanie materiałów przez nas – wysyłka do Korei - feedback od Partnera – kolejne zmiany i modyfikacje itd.). Formalne podpisanie JDP wydaje się kolejnym etapem współpracy, natomiast póki taki dokument nie został podpisany to przy nas pozostaje całe IP na opracowywane związki.

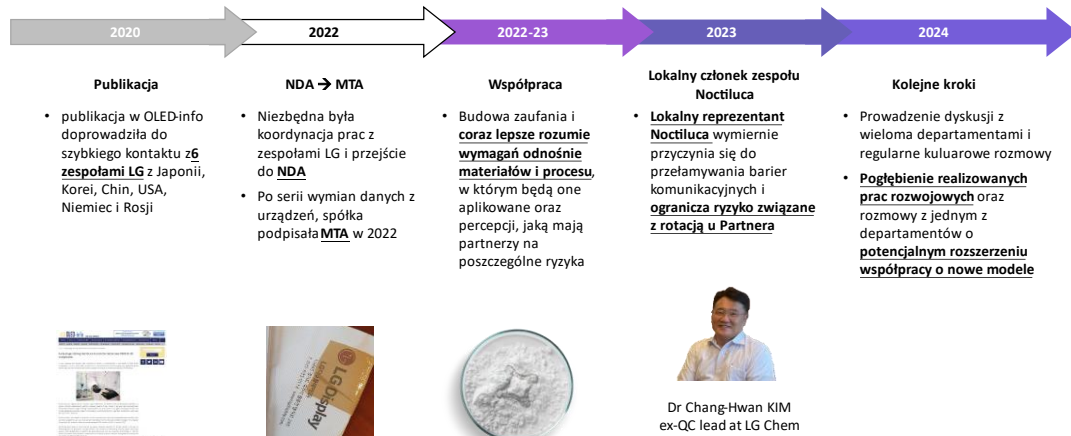
Gdybyśmy patrzyli wyłącznie na generowanie przychodów czy tempo sformalizowania relacji to dążylibyśmy do podpisania formalnego JDP jak najszybciej.

Na tym etapie i we współpracy z tym Klientem ważniejsza od perspektywy potencjalnych przychodów wynikających z JDP jest wymiana know-how, zacieśnianie i rozwój relacji. Takie podejście owocuje, dlatego wkrótce czeka nas kolejny etap.

## Komercjalizacja – LG case



- **Kluczowe jest posiadanie lokalnego partnera** – zmiany zespołów po stronie graczy
- Konieczne **kompleksowe podejście** i skalowalne procesy (zespół + infrastruktura) – **rozmowy równoległe z różnymi działami**



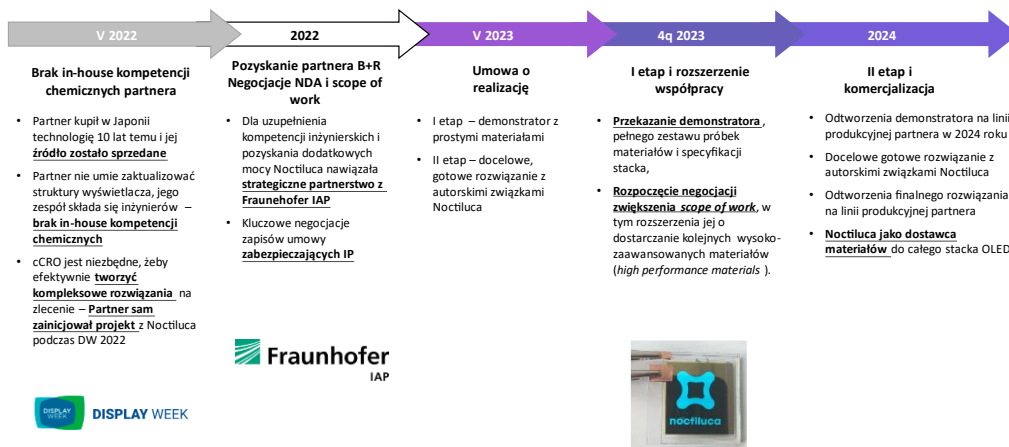
## 9. Jak wygląda współpraca z największym producentem zegarków (wyświetlacze białego koloru)?

Inicjalnie zakładaliśmy spotkanie z Klientem w grudniu 2023. Spotkanie zostało przesunięte, odbyło się w styczniu 2024 roku i poszło b. dobrze. Co więcej – początkowo rozmawialiśmy o jednym kolorze, teraz mówimy o palecie, zakres jest stale poszerzany. Na chwilę obecną rozmawiamy o jednym produkcie, ale Klient ten ma kilkanaście linii produktowych, w których rozwijaniu moglibyśmy uczestniczyć, ma on topowych inżynierów, ale brakuje mu kadry chemicznej. Wszystko to daje wysoki potencjał w naszej dalszej współpracy.



## Komercjalizacja – największy na świecie producent zegarków

- Projekt stworzenia tuszu z emiterami OLED, który zostanie wykorzystany do stworzenia stacka OLED / druku wyświetlaczy
- **R&D nad produktami: kompleksowa obsługa w realizacji produktów (mentor B+R) i dostarczanie materiałów do nich**



## 10. W pierwszej połowie 2024 roku planowana jest umowa ze Szwajcarami, na drugą połowę pipeline przewiduje kilka umów wdrożeniowych. Na ile realne jest osiągnięcie tych planów i jak to może się przełożyć na potencjalne przychody?

Poza Inuru, stałe zamówienia mamy obecnie od Inkbit (jako cCRO) oraz mamy stałą współpracę z Synthex Technologies dotyczącą sprzedaży wysokowydajnych związków chemicznych (high performance materials) dla jednego z Klientów (międzynarodowej korporacji będącej dostawcą materiałów dla rynku fotoniki i optoelektroniki). W tym roku planujemy kilka umów produkcyjnych. Spodziewamy się, że partner małej wielkości to docelowy potencjał ok. 1-2mPLN przychodów rocznie, partner średniej wielkości to docelowy potencjał ok. 1-2mEUR przychodów rocznie. Najwięksi partnerzy to kwoty znacznie, znacznie większe.

Dojście do takich wartości oczywiście wymaga czasu. Dla przykładu z producentem zegarków w tym momencie pracujemy nad jedną linią produktów, a ma on i kilkanaście linii, w których współtworzeniu moglibyśmy wziąć udział.

## 11. Czego będą dotyczyć zgłoszenia patentowe w 2024 roku?

Z uwagi na tajemnicę Spółki nie chcemy o nich informować za wcześnie. Możemy powiedzieć, że będą dotyczyły nowych rodzin emiterów i związków otaczających warstwę emisyjną w OLEDach. Oczywiście zgłoszenia dotyczyć będą tych związków, w których widzimy największy potencjał ekonomiczny.

## 12. Czy Spółka będzie na Display Week 2024? Kto będzie ją reprezentował?

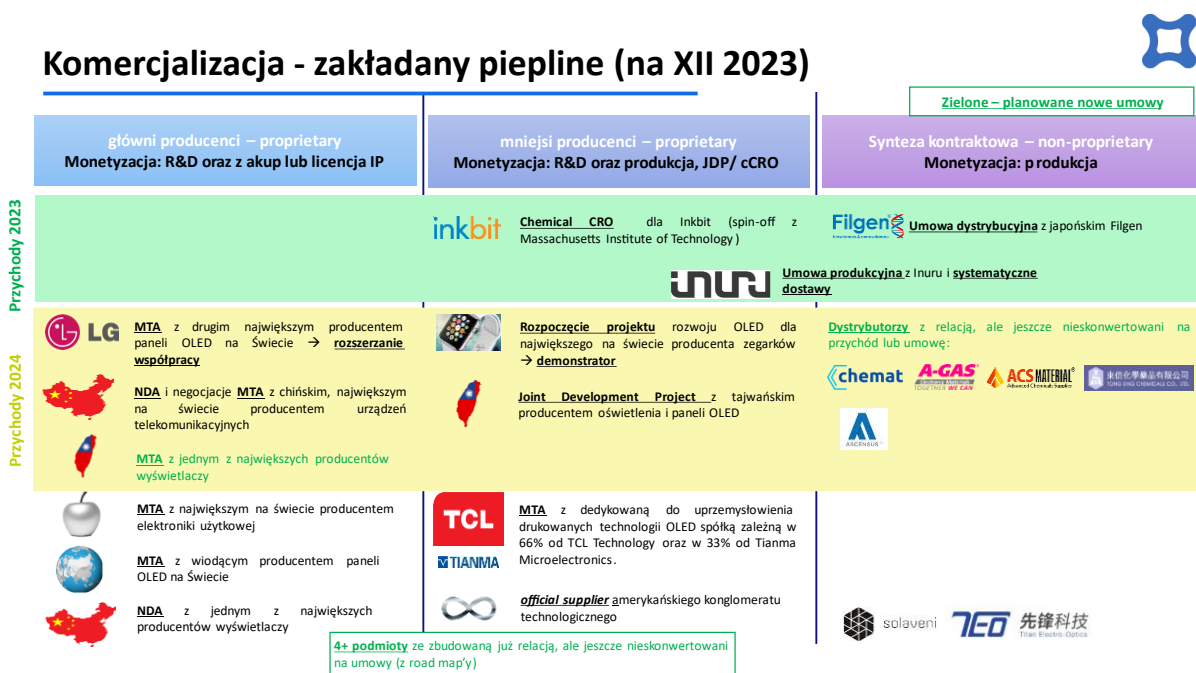
Tak, jak co roku wybieramy się do USA na Display Week. Będzie to 4-osobowy skład (Krzysztof Czaplicki, Mateusz Nowak, szef działu R&D i jedna osoba techniczna z

laboratorium). Krzysztof Czaplicki, jako reprezentant Spółki, został zaproszony przez organizatorów do wzięcia udziału w CEO Forum – flagowym wydarzeniu całych targów. Poza tym wystąpieniem Display Week to w naszym przypadku dedykowane, uprzednio umówione spotkania z graczami, którym przedstawiamy postępy prac lub prezentujemy ofertę na nową lub dalszą (w tym poszerzoną) współpracę.

### 13. Jak wyglądać będzie struktura przychodów w 2024?

Chcielibyśmy, aby zamówienia w 2024 roku były kilkukrotnie wyższe niż zamówienia z 2023 roku. 2024 to rok, w którym zaczniemy generować powtarzalne przychody z komercjalizacji naszych materiałów. Ten proces już się zaczął w 2023 roku. Planujemy, że przychody pochodzą będą z każdego z trzech segmentów, a struktura będzie przedstawiać się następująco:

- Przychody ze sprzedaży materiałów wyniosą między 85 a 95% łącznie wygenerowanych przychodów, wśród których między 60 a 75% stanowią własne materiały (high performance materials), reszta to synteza kontraktowa;
- Projekty cCRO wyniosą między 5 a 15% łącznie wygenerowanych przychodów.



### 14. Jaki będzie cash burn po zwiększeniu liczby pracowników? W jaki sposób jesteście w stanie obsługiwać lab i IP – zatrudnienie/ procesy za 700k miesięcznie – czy to wystarczy czy będzie zwiększone?

Jeśli chodzi o finansowanie, to nie mamy tu dyskomfortu. Mamy środki własne na rachunku, planujemy realne przychody, co w połączeniu linią kredytową od Synthex (z której nie korzystamy póki co) i deklaracjami od zaangażowanych kapitałowo inwestorów daje nam w tym zakresie spokój.

Spółka stała się już rozpoznawalna na świecie w kontekście B+R nad emiterami nowej generacji. Pozyskaliśmy istotnych partnerów, potencjalnych klientów, mamy relacje z top instytucjami i jako doradcy pracują już dla nas topowi eksperci na świecie. Pozyskaliśmy już zagranicznych członków zespołu - w R&D mamy zespół koreański, potrafimy ściągać do Torunia świetnych chemików z Korei, pozyskujemy znaczące w świecie display nazwiska (np. dra Kima) jako naszych przedstawicieli biznesowo-handlowych. Jesteśmy już na tym etapie, że możemy pozyskiwać topową kadrę na 100% ich zaangażowania w Noctiluca. I to też jest w tym roku naszym celem, jako kolejny, naturalny krok rozwojowy.

Cash burn dzisiaj to nieco powyżej 100k USD miesięcznie. Połowa wydatków jakie ponosimy to rozwój technologii - tu widzimy ogromną wartość. Wydatki związane z nakładami (rozbudowa laboratorium) zostały już poniesione w większości w 2023 roku. Cash burn w 2024 roku będzie wyższy w związku ze wspomnianymi, rozpoczętymi procesami zwiększania kadry wysokiej klasy specjalistów na poziomie C-level (w tym i potencjalnie na poziomie zarządu). Zakładamy jednak, że docelowo wpłynie to na wzrost przychodów i wartości Spółki, jaki te osoby pozwolą nam wygenerować.

### **15. Do kiedy starczy Spółce gotówki bez emisji akcji?**

Nie mamy presji na robienie emisji „tu i teraz”. Plan bazowy zakłada emisję po przeniesieniu się na rynek główny GPW (zapewne w 3 kwartale 2024 roku) i obecnie prezentujemy różnym funduszom Spółkę z informacją, że docelową emisję planujemy zrealizować właśnie po przeniesieniu notowań na rynek główny. Na dzisiaj płynność finansową planujemy sobie zapewnić środkami jakie posiadamy, współpracą z Synthex i współpracą z Rubicon Partners - podmioty te wyrażają chęć finansowania Spółki, w tym deklarują chęć finansowania dowolnych krótkoterminowych potrzeb kapitałowych Spółki. Obecnie posiadana gotówka to run na kwartał, dodatkowo dzięki wsparciu Synthex mamy środki na kolejne 1-2 kwartały, a dzięki wsparciu Rubicon Partners potencjalnie kolejne 1-2 kwartały.

### **16. Jakie dotacje czy granty Spółka ma na oku po negatywnej decyzji na ścieżce PARP?**

Budujemy biznes skoncentrowany na klientach, nie dotacjach. Jako deep tech jesteśmy mocno „grantowalni”, stąd oczywiście w żadnym wypadku nie wykluczamy takiego źródła finansowania, natomiast nie jest nasz główny punkt zainteresowania. Nie oznacza to, że nie będziemy o granty aplikować. Obecnie patrzymy zarówno na programy regionalne, krajowe, jak i europejskie.

### **17. Kiedy przejście na rynek główny GPW i jaki jest tu harmonogram?**

Noctiluca obecnie prowadzi prace związane z przeniesieniem notowań Spółki na rynek główny GPW. W chwili obecnej przygotowany jest prospekt emisyjny – jego złożenie do KNF planowane jest na początek marca. Sama data przeniesienia zależna jest od czasu procedowania z KNF, wewnętrznie celujemy w trzeci kwartał 2024 roku.



## 18. Kiedy emisja, jakiej wielkości, dla kogo i po co?

Bazowy scenariusz to emisja dopiero po przeniesieniu na parkiet główny GPW, skierowana do inwestorów instytucjonalnych. Chcemy zaprosić na pokład kolejne fundusze inwestycyjne, najchętniej takie, które byłyby również w stanie nas nieco wesprzeć relacjami, w tym zagranicznymi. Spółka planuje pozyskanie 2-4 mln EUR. Na NWZ w dniu 15.02.2024 r. uchwalono emisję w ramach kapitału docelowego do 173.000 akcji (czyli nieco poniżej 10% kapitału po emisji) i te akcje może zaoferować Zarząd, po akceptacji warunków przez Radę Nadzorczą, w okresie 3 najbliższych lat. Jako, że nie ma *"tu i teraz"* potrzeby na całe 4 mln EUR to Spółka może rozbić pozyskanie kapitału w czasie, robiąc mniejsze, celowane emisje.

Planowane do pozyskania finansowanie zostanie przeznaczone na zwiększenie skali działalności usługowo-badawczej i rozwój Noctiluca, a tym samym powinno wpłynąć na wzrost wartości Noctiluca dla wszystkich jej akcjonariuszy.

Środki zostaną przeznaczone na kontynuację podstawowej działalności operacyjnej tj. na:

- prowadzenie prac nad autorskimi emiterami 3., 4. i 5. generacji, polegające na projektowaniu, wytwarzaniu, syntezie oraz optymalizacji parametrów autorskich emiterów OLED na potrzeby zastosowań przemysłowych – przede wszystkim koszty syntezy i badań związków, koszty operacyjne laboratorium i kadry laboratoryjnej, wynagrodzenia zespołu badawczego, koszty związane ze zlecaniem prac badawczych do współpracujących instytutów naukowych;
- działania związane z ochroną patentową opracowanych rozwiązań – koszty ochrony patentowej, opłaty prawne i urzędowe;
- komercjalizację produktów Noctiluca – koszty związane z rozwojem sprzedaży (wynagrodzenia zespołu sprzedażowego) oraz realizacją pozyskanych zleceń (koszty sprzedanych wyrobów);
- promocję produktów Noctiluca – koszty uczestnictwa w targach branżowych i wizytach u Klientów.



## Budowanie skali i wyceny

Spółka widzi **duży potencjał w już rozpoczętych lub planowanych projektach R&D i komercjalizacyjnych** z obecnymi i przyszłymi partnerami. Część tych relacji już przekształciła się w umowy, pozostałe spodziewane są w przyszłości.

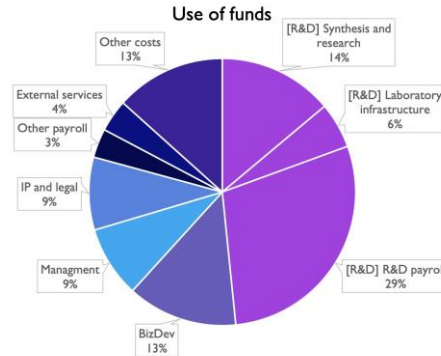
Noctiluca wykorzystuje swoje zasoby jednocześnie do:

- rozwoju materiałów dedykowanych technologii napyłania PVD (R&D),
- rozwoju materiałów dedykowanych technologii IJP (R&D),
- realizacji projektów badawczych z partnerami (MTA),
- realizacji projektów wdrożeniowych z partnerami (JDP oraz umowy produkcyjne)

Rozwój Spółki wymaga dalszej rozbudowy zasobów i związanego z tym pozyskania kapitału.

Noctiluca obecnie prowadzi prace związane z **przeniesieniem notowań Spółki na rynek główny GPW (przeniesienie planowane na 2/3q2024)** oraz docelową, zapowiadaną od dawna emisją o wielkości 2-4 mln EUR w 2024 roku.

Planowane do pozyskania finansowanie zostanie przeznaczone na zwiększenie skali działalności wdrożeniowej oraz badawczo-rozwojowej Noctiluca, a tym samym powinny wpłynąć na wzrost wartości Noctiluca dla wszystkich jej akcjonariuszy



## 19. Jak wyglądają lock-upy funduszy obecnych w akcjonariacie?

Lock-upy są rozpisane w Dokumencie Informacyjnym, który był przygotowany przy wejściu na NewConnect. Lock-upy funduszy już od dawna nie obowiązują. Reprezentanci tych funduszy zasiadają w Radzie Nadzorczej, także każde ruchy na akcjach (powyżej 20 tys. PLN rocznie) musieliby zgodnie z MAR raportować do Spółki, a Spółka musiałaby raportować w komunikacie. Takich raportów nie było, zatem nie zmniejszali oni w żaden sposób swojego zaangażowania. Taką samą sytuację mamy w przypadku kluczowych akcjonariuszy – tj. Mariusza Bosiaka (CEO), Andrzeja Wolana (członek Rady Nadzorczej) i Synthex Technologies (strategicznego akcjonariusza, który jest podmiotem należącym do Mariusza Bosiaka, Andrzeja Wolana, Krzysztofa Czaplackiego i Rubicon Partners).

## 20. Od czego może zależeć cena emisyjna? Od czego uzależniony jest proces uruchomienia emisji?

Nie rozmawiamy dzisiaj z inwestorami o konkretnych cenach w planowanej emisji, a jedynie prezentujemy Spółkę z informacją o planie docelowej emisji w momencie, gdy spółka będzie już na rynku głównym GPW.

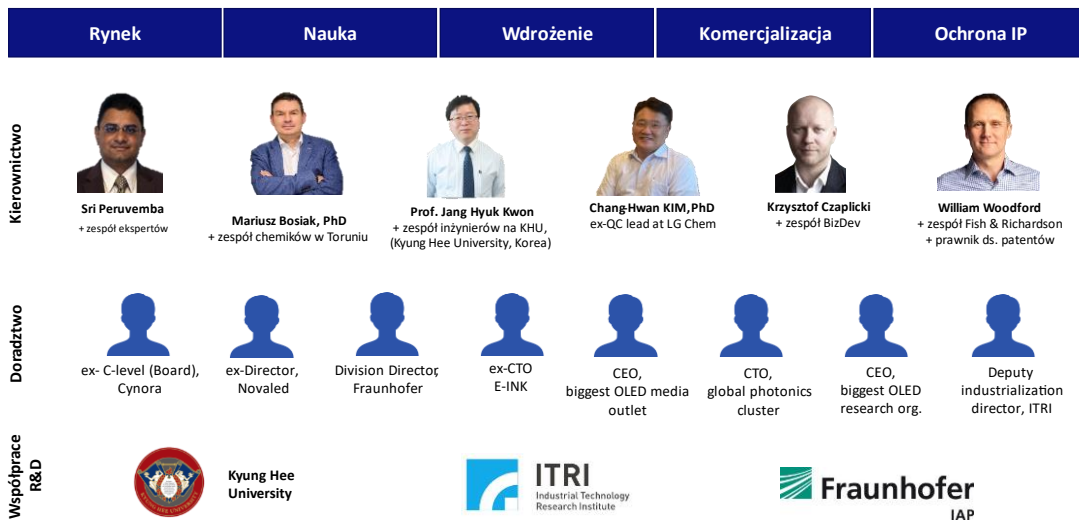
Obecnie skupiamy się na kolejnych kamieniach milowych, i to one będą motorem do podejmowania wszelkich kolejnych decyzji, także w zakresie planowanej ceny emisyjnej. Jeśli okaże się, że udaje nam się otwierać rynek koreański, chiński, japoński, tajwański czy niemiecki szybciej, to siłą rzeczy będzie to wymagało szybszego pozyskiwania kapitału, ale też będzie jasnym podkreśleniem RTB (Reason To Believe) dla nowych inwestorów.

## 21. Ilu pracowników zamierzacie zatrudnić w 2024?

W ubiegłym roku wypełniliśmy laboratorium. W 2024 roku zespół laboratorium zwiększymy pewnie o 2-3 osoby. Dodatkowo planujemy zwiększyć międzynarodową kadrę zajmującą się komercjalizacją / rozwojem biznesu oraz zespół *key accountów* dla poszczególnych rynków o kolejne kilka (3-4) osób. Łącznie w 2024 zatrudnienie zwiększy się maksymalnie o 10 osób – będziemy to na bieżąco pokazywać w raportach kwartalnych.

## Rozumienie niuansów rynku i trendów oraz praktyczna wiedza we wdrażaniu technologii

Spółka nawiązała w 2023 roku kilka kolejnych partnerstw, a zespół powiększył się o kilku nowych doradców ze światowej czołówki



## 22. Czy Spółka ma plan wypłacać dywidendę z przyszłych zysków?













Nie wykluczamy dywidendy w przyszłości, ale w krótkim okresie to byłoby wbrew naszym celom rozwojowym. Celem nie jest generowanie zysków, a generowanie wartości. Przychody i ewentualne docelowe zyski zapewne będą reinwestowane.

Natomiast działamy w kilku obszarach naraz (prace nad autorskimi związkami, cCRO i custom synthesis), w związku z czym widzimy potencjał sprzedaży samego IP połączony z dalszym świadczeniem usług dla docelowego nabywcy (jak np. w przypadku transakcji przejęcia IP OLED przez UDC od Merck). W takim przypadku zakładamy, że z ewentualnej sprzedaży IP wygenerujemy bardzo duże wpływy, które co najmniej w części byłyby przeznaczone do podziału dla akcjonariuszy, analogicznie jak to miało miejsce w przypadku Scope Fluidics.



## Transakcyjny rynek OLED

Trend inwestowania w badania i rozwój technologii OLED TADF potwierdzony przez Samsunga, LG i UDC.

	 <b>Samsung Display</b>	 <b>LG Display</b>	 <b>UDC</b>
<b>Świadczyły usługi</b>	 <b>Novaled – IP &amp; usługi</b> W 2005 Novaled pozyskała 15 mln EUR od grupy inwestorów prywatnych, a w 2011 nieujawnioną kwotę od Samsung. Samsung stała się największym klientem Novaled. W 2013 r. Samsung nabył Novaled za kwotę 260 mln EUR (10x przychody spółki)		 <b>Merck – IP &amp; usługi</b> W 2023, UDC nabywa portfolio 550 patentów z 172 rodzin patentowych od Merck i wchodzi we współpracę nad dalszym rozwojem technologii
	 <b>eMagin – IP &amp; usługi</b> =W 2023 eMagin jest w całości przejęte przez Samsung w ramach transakcji wycenianej na 218M USD.		 <b>Adesis - usługi</b> W 2016, UDC przejmuje chemiczne CRO - Adesis za 36M USD.
<b>Wylącznie IP</b>	 <b>Cynora - IP</b> W 2023 Samsung przejmuje portfolio IP Cynory i doprowadza do likwidacji działalności spółki. Zarówno Samsung, jak i LG byli inwestorami w poprzednich rundach	 <b>DuPont - IP</b> W 2019 LG nabył zasoby DuPont soluble OLED technologies, w transakcji szacowanej na 175 mln USD.	 <b>BASF - IP</b> W 2016, UDC kupuje portfel IP OLED za 96M USD.
	 <b>Kodak - IP</b> W 2009 LG nabył IP zw. z OLED od Kodak za 100M USD, które reprezentowało około 30 lat R&D	 <b>Fujifilm - IP</b> W 2012 UDC kupuje portfel IP OLED za 105M USD.	
			<b>Zamknięcie spółki lub dywizji</b>

## 23. Co osiągniecie w 2024 roku?

Obecny rok to dla nas szereg perspektyw. Planujemy działania mające na celu:

- Współpracę z Partnerami i komercjalizację rozwiązań z przemysłem (planujemy, że materiały Spółki zostaną wdrożone w monochromatycznych wyświetlaczach o zastosowaniach przede wszystkim do celów marketingowych, oznakowań i reklamowych oraz w urządzeniach do noszenia tzw. wearables);
- Rozwój technologii (emitery 5. generacji, rozwój portfolio high performance materials, dalszy rozwój technologii IJP/Ink Jet Printing);
- Budowanie skali;
- Zwiększenie zespołu – przede wszystkim kadry na poziomie C level (w tym docelowo i na poziomie zarządu);
- Zwiększanie wartości Spółki.



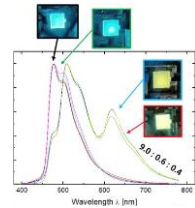
## Realizacja projektów z pipeline – wdrożenia i przychody, w tym od największych

Spółka ma i rozwija **relacje z 8 z 10 top graczy branży wyświetlaczy na Świecie** przy równoczesnej pracy z kilkoma mniejszymi graczami.

2023

2024 → kolejne wdrożenia i przychody ze sprzedaży autorskich materiałów, nie usług R&D na zlecenie

- Pierwsza komercjalizacja autorskich rozwiązań – przychody ze **sprzedaży produktów**
- Duży nacisk na współpracę z partnerami i **jak najszybszą komercjalizację wraz z przemysłem**, szczególnie w formie wdrożenia na linii produkcyjnej partnera
- Docelowe przełożenie na długoterminowe zamówienia (**powtarzalne przychody**) – nie jednorazowa sprzedaż tylko wejście w długoterminową relację
- Wdrożenia w monochromatycznych wyświetlaczach, o zastosowaniach przede wszystkim:
  - do celów marketingowych i oznakowań
  - w urządzeniach do noszenia (wearables)
- Kolejny etap komercjalizacji to monochromatyczne panele OLED w oprawach oświetleniowych, automotive i urządzeniach medycznych.
- Planowana na 2024 rok struktura przychodów to **85 a 95% ze sprzedaży materiałów**, w tym między 60 a 75 p.proc. z własnych high performance materials



## Dalszy rozwój technologii

Oferowane przez Noctiluca technologie i materiały są najwyższej jakości, a obecne wdrożenia i toczące się projekty stanowią otwartą drogę do dalszych postępów technologicznych

Prace nad V generacją emiterów OLED

Portfolio high performance materials

Technologia druku (IJP/ink jet printing)

- **Znaczne wydłuży czas życia niebieskich pikseli przy wyższej niż dzisiejsza wydajności świetlnej**
- **Noctiluca chce być dostawcą materiałów dla całej warstwy emisyjnej** - spółka planuje dostarczać finalnym klientom produkt jako zestaw materiałów.
- Spółka buduje znacznie większy fragment technologii w porównaniu do swoich konkurentów, **zwiększając swoje value proposition**, a więc i wartość Spółki



## Dalszy rozwój technologii

**Prace nad V generacją emiterów OLED**

Obecnie używane		W trakcie opracowania		W fazie badań
1 <sup>st</sup> Gen (1987) Fluorescencja Niski koszt RGB dostępne	2 <sup>nd</sup> Gen (2000) Fosforescencja Wysoki koszt RG dostępne	3 <sup>rd</sup> Gen (2012) TADF Niski koszt RG dostępne, B w opracowaniu	4 <sup>th</sup> Gen (2014) Hiper-fluorescencja (TADF + Fluorescencja) Niski koszt RGB w opracowaniu	5 <sup>th</sup> Gen (2024+) Emitory w układach PST Lepsza efektywność RGB w opracowaniu

← Przeszłość
Przyszłość →

Noctiluca zakłada, że wprowadzenie 5tej generacji emiterów OLED (PST i PSF) **znacznie wydłuży czas życia niebieskich pikseli przy wyższej niż dzisiejsza wydajności świetlnej** → korzyści mogą być znacznie większe niż dla 3 i 4-tej gen

21

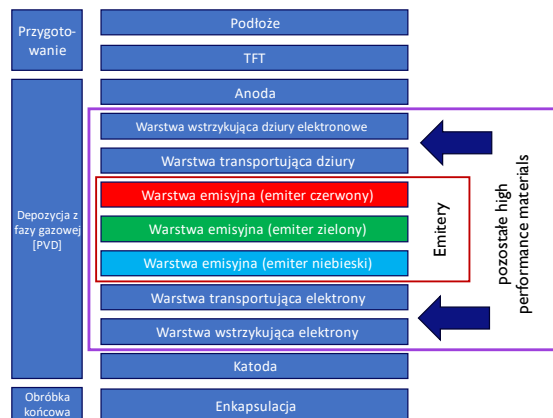


## Dalszy rozwój technologii

### Portfolio high performance materials

- Warstwa emisyjna, to jedna z kilkunastu/ kilkunastu warstw stacka OLED
- Związki emisyjne (emitery) stanowią do kilkunastu procent warstwy emisyjnej wyświetlacza OLED, pozostała większość to specjalistyczne materiały pomocnicze (*high performance materials*)
- Parametry tych związków wpływają na wydajność zamiany prądu elektrycznego na światło, jakość obrazu, nasycenie barw i jasność
- Noctiluca chce być dostawcą materiałów dla całej warstwy emisyjnej - spółka planuje dostarczać finalnym klientom produkt jako zestaw materiałów.

Warstwy składające się na wyświetlacz OLED:

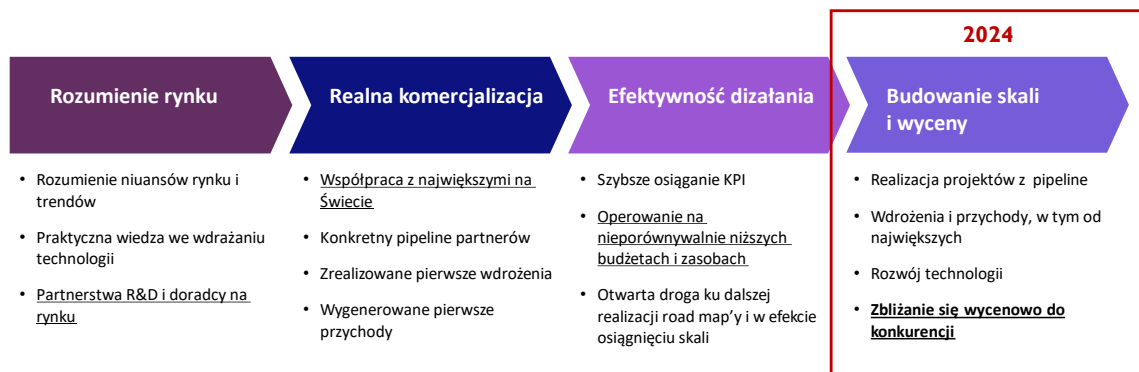


Źródło: Canon



## Noctiluca to efektywność i skuteczność

Mimo działania przy budżetach kilkukrotnie mniejszych niż konkurenci, w 2023 roku firma osiągnęła pierwszą komercjalizację swoich autorskich rozwiązań i była jedynym podmiotem oferującym rozwój produktów (a nie tylko materiałów) dla branży.



## 24. Jak Spółka ocenia perspektywy rynku druku wyświetlaczy (IJP)? Najwięksi gracze działają przeciw w PVD.

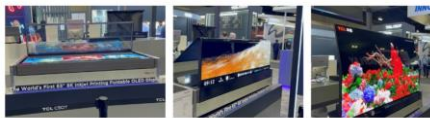
Realnie jest to b. duży rynek, z b. szerokimi zastosowaniami. Wielkość rynku to ponad 30 mld USD. Działa na nim bardzo wielu graczy na świecie. BOE, LG czy Samsung to podmioty produkujące wyświetlacze metodą PVD, natomiast Meta, Nikon, Sony, TCL, Koycera, Swatch i wielu, wielu innych widzi ogromne szanse w IJP, bo nie są w stanie konkurować z 3 największymi graczami produkującymi metodą PVD.



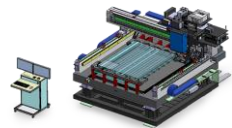
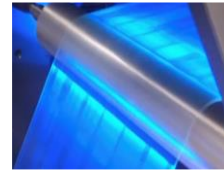
## Dalszy rozwój technologii

### Technologia druku (IJP/ink jet printing)

- Noctiluca to nie tylko technologia napyłania (PVD), ale również **technologia druku (IJP)**
- Spółka osiąga na tym polu dobre rezultaty – ma **pierwsze komercjalizacje**, ma **nawiązane współprace** oraz wykonuje **development** pod klientów
- Noctiluca widzi dużą szansę w rozwoju IJP, działa w tym obszarze zarówno w B+R, jak i wdrożeniach
- Spółka buduje znacznie większy fragment technologii w porównaniu do swoich konkurentów, **zwiększając swoje value proposition**, a więc i wartość Spółki



### Printed, Flexible and Organic Electronics IDTechEx Show!



## 25. Przez kogo Spółka mogłaby zostać przejęta i dlaczego?

Przez każdego gracza operującego już na rynku display bądź planującego na takim rynku zaistnieć. Najwięksi (TOP 5 graczy na świecie) przejmą ją potencjalnie wyłącznie dla IP, stąd jednym z pozytywnych scenariuszy byłoby przejęcie przez gracza, który jest zainteresowany znacznie większym zakresem naszej działalności. Mamy własne zasoby chemiczne, know-how, wiedzę, zaplecze, umiejętności, nie tylko IP. I są gracze, którzy są skłonni za to zapłacić. Takie transakcje mają miejsce (przykładem Meta, która kupiła Oculus dla umiejętności inżynierskich).

## 26. Czy prowadzone są rozmowy z potencjalnym podmiotem zainteresowanym nabyciem Spółki?

Jest zbyt wcześnie na konkretne rozmowy, natomiast współpraca z każdym graczem, z którym już mamy nawiązane relacje jest tak naprawdę preludium do docelowej sprzedaży. Właśnie po to nawiązujemy relacje.

## 27. Czy korzystacie z AI w B+R?

Tak, korzystamy na etapie obliczeń DFT. Nasza konkurencja nazywa ten etap AI, my tego tak nie komunikowaliśmy, natomiast wykorzystujemy predykcyjne programy i systemu komputerowe, stad spokojnie moglibyśmy tak to nazywać.

## **28. Czy w przyszłości Spółka planuje kolejne emisje poza przeniesieniem na rynek główny GPW?**

Docelowo, w przyszłości mogą być kolejne emisje, natomiast wyłącznie w celu wzrostu mocy wytwórczych, czyli rozbudowy mocy produkcyjnych powiązanych z realizowanymi projektami/zleceniami.

## **29. Jaki jest poziom kosztów wynikających z przenosin na GPW?**

Poza sporządzeniem prospektu i samymi przenosinami to nie są to istotne koszty. Spółka już dzisiaj spełnia bardzo wiele kryteriów wymaganych dla spółek notowanych na głównym parkiecie – począwszy od wymagań dotyczących raportowania poprzez realizowanie Dobre Praktyki, na Investors Relations kończąc.