



Odpowiedzi Zarządu na pytania zadane w trybie artykułu 428 paragraf 6

Kodeksu Spółek Handlowy:

1. Czy cały czas obserwują Państwo rosnący popyt na produkcję własną?

Jak wskazują dane z raportów za 2 i 3Q2024 popyt się utrzymuje. Mamy wiele zapytań oraz ofertujemy zlecenia, natomiast o realizacji decydują warunki opłacalności. W związku z tym dążymy do rozbudowy parku maszynowego i automatyzacji procesów produkcji (prasy, automat spawalniczy) w celu przygotowania się do zwiększenia potencjału produkcyjnego.

2. Czy po zakończeniu tegorocznych inwestycji w produkcję, zakładają Państwo dalsze wzrosty sprzedaży tego segmentu? Jakiego rzędu mogą być to wzrosty?

Proces inwestycyjny jest długofalowy, dostosowujemy ich zakres do specyfiki rynku pod względem rodzaj i typu urządzeń – ich parametrów technicznych i wydajności.

Zgodnie z tym o czym informujemy na bieżąco, dywersyfikacja działalności jest głównym celem Spółki, a analiza zleceń opisanych w ostatnich publikowanych raportach wskazuje, że wolumeny jak i ich wartości rosną.

W chwili obecnej z uwagi na to, że sytuacja jest dynamiczna trudno określić tempo wzrostu, niemniej Spółka kładzie nacisk na rozwój tego segmentu. Rząd wielkości oceniamy na dwucyfrowe tempo r/r. O skali zadecydują zlecenia i ich wielkość ale priorytetem Spółki jest rozwój tego segmentu. Zgodnie z tym o czym informowaliśmy produkcja własna jest zwolniona z opodatkowania (decyzja o wsparciu PSSE).

3. Czy wyniki Spółki charakteryzują się sezonowością? W 2022 i 2023 r. najmocniejszymi kwartałami w roku w ujęciu przychodowym był kwartał IV. Czy podobnej sezonowości należy oczekiwać w IV kwartale 2024 r.? Jeśli sezonowość rzeczywiście występuje to prosba o wyjaśnienie z czego ona wynika.

Sezonowość rozumiana jako cykliczne wyższe lub niższe (wahania) obroty Spółki jako taka nie występuje. Obserwujemy wahania w skali poszczególnych miesięcy, np., w okresie letnim ze względu na przerwy urlopowe (o czym informowaliśmy w ostatnim raporcie kwartalnym) oraz na przełomie roku (okres świąteczny - niemniej nasi monterzy pracują praktycznie do Wigilii). Podsumowując sytuacja pod tym względem jest zróżnicowana ale w poszczególnych miesiącach roku. Dywersyfikacja działalności ma zapobiegać wahanom przychodów.

4. Rewelacyjnie w Spółce rozwija się segment produkcji własnej: 0,93 mln zł przychodu w Q1, 1,56 mln zł w Q2 i 3,54 mln zł w Q3. Czy na bardzo dobre wyniki w segmencie produkcji własnej, ale też całej Spółki miały wpływ w III kwartale jakieś zdarzenia jednorazowe takie jak np. kulminacja kontraktów w tym okresie?

Analiza zleceń opisanych w raportach, w tym ostatnim kwartalnym wskazuje, że jednostkowe zlecenia jak i ich wartości rosną, ale sytuacja ta ma miejsce praktycznie od zeszłego roku, o czym również systematycznie informowaliśmy. Praktycznie od 4 kwartału ubr., podawaliśmy dane, także w raportach miesięcznych o rozwoju oferty produktowej jak i zrealizowanych kontraktach. W związku z tym jak zaznaczyliśmy powyżej, w celu sprostania ewentualnym wolumenom w przyszłości dążymy do rozbudowy i przygotowania parku maszynowego do automatyzacji procesów produkcji. Celem jest wyższa wydajność i tym samym konkurencyjność oferty. Struktura odbiorców pod względem wartości potwierdza, że są to wieloletni kontrahenci. W przypadku wielu pozostałych zleceń są to nowi klienci, również biorąc pod uwagę strukturę geograficzną (rynek krajowy i zagranica).

5. Marża operacyjna w III kwartale wzrosła do poziomu 31,8%, a marża EBITDA do poziomu 41,8% co jest poziomem zarówno w ujęciu historycznym jak i bezwzględnie bardzo wysokim. Na ile wysokie marże z III kwartału są do utrzymania w kolejnych kwartałach, a na ile wzrost marżowości był zjawiskiem jednorazowym?

3Q był okresem rekordowym pod względem zrealizowanych obrotów i marży. Jak wcześniej zauważono jest to skorelowane ze skalą działalności produkcji własnej, dlatego priorytetem Spółki jest rozwój tego segmentu. Zgodnie z tym o czym informowaliśmy produkcja własna jest zwolniona z opodatkowania (decyzja o wsparciu PSSE). Marżowość ogółem jest pochodną wielu czynników, mamy obecnie trzy segmenty działalności: usługi, handel i produkcja. W każdym z nich dochodowość jest na innym poziomie, niemniej obszary te się zazębiają. Dążymy do zoptymalizowania całej działalności na odpowiednio wysokim poziomie marży, głównym i z powodzeniem zrealizowanym celem jest ograniczenie poziomu kosztów bezpośrednich.

6. W jakim kierunku Spółka chciałaby się rozwijać w 2025 r., z jakimi nakładami inwestycyjnymi by się to wiązało i jakiej dynamiki przychodów w przyszłym roku się Pan spodziewa?

Proces inwestycyjny jest długofalowy, dostosowujemy jego zakres do specyfiki rynku i zmieniających się oczekiwań klientów i popytu na określone produkty, a w rezultacie pod względem rodzaju i typu urządzeń – ich parametrów technicznych i wydajności. Naszym głównym celem jest rozwój produkcji akcesoriów do regałów oraz pozostałych elementów stalowych. Nie zamierzamy produkować kompletnych regałów, natomiast chcemy stać się głównym dostawcą akcesoriów do regałów dla naszych klientów. Zgodnie z naszymi zapowiedziami dążymy do tego, aby utrzymać dwucyfrowe tempo wzrostu przychodów r/r.

7. Z jakich zdarzeń wynikały wysokie pozostałe przychody operacyjne w 2023 r. w kwocie 3,8 mln zł?

W pozycji tej księgowane są przychody z działalności handlowej. Jest to przychód powtarzalny na przestrzeni ostatnich lat charakterystyczny dla działalności Spółki. Przyjęcie używanych regałów - na magazyn (z demontaży) i potem sprzedaż do klientów – księgowana jako towary. Okresowo rośnie ich wartość ponieważ zwiększamy zakres działalności handlowej, większe wolumeny pozyskanych regałów do odsprzedaży, mamy od zeszłego roku większe możliwości ich składowania (własny magazyn).

8. W raporcie za II kwartał 2024 r. Spółka wskazuje, że "narastająco sytuacja finansowa uległa znacznej poprawie wobec pierwszych 3 miesięcy 2024 roku w opinii Zarządu Spółka znajduje się od kwietnia na ścieżce dodatniej rentowności". Czy mogę prosić przybliżenie oczekiwań Zarządu w zakresie poziomu rentowności do którego Zarząd oraz oczekiwanego poziomu marży dla poszczególnych segmentów działalności zarówno już prowadzonej jak również objętej planem inwestycyjnym?

3Q był okresem rekordowym pod względem zrealizowanych obrotów i marży. Jest to skorelowane ze skalą działalności produkcji własnej oraz handlowej. Najwyższa rentowność występuje na działalności produkcyjnej. Zgodnie z tym o czym informowaliśmy produkcja własna jest zwolniona z opodatkowania (decyzja o wsparciu PSSE). O opłacalności w tym segmencie decydują takie czynniki jak: skala zlecenia (powtarzalność produkcji w długim terminie przekłada się na spadek kosztów jednostkowych), ceny zakupionego towaru do produkcji (stal – na bieżąco reagujemy na tendencje cenowe, okresowo dokonując większych zakupów stali). W działalności handlowej dochodzi do wahań, co wynika z dostępności i wolumenów używanych regałów oraz wielkości popytu. W tym segmencie z doświadczenia przyjmujemy, że z uwagi na możliwości składowania towaru (własne zaplecze magazynowe) mamy możliwość utrzymywania odpowiedniego poziomu zapasu w celu zrealizowania wyższej marży. Sytuacja jest dynamiczna, o ile w handlu w ubiegłych latach były potencjalne możliwości osiągnięcia marży nawet 100%, to realnie obecnie liczyć się należy z 30 – 50% poziomem zyskowności. Są to wartości średnie. O opłacalności decyduje w tym segmencie m.in. skala zakupionego towaru do odsprzedaży, w związku z czym pracujemy nad możliwościami zwiększenia kapitału obrotowego, tj. sfinansowania takich zakupów. Zdecydowanie większy potencjał do negocjacji mają podmioty handlujące towarami pozyskanymi z likwidowanych magazynów o jednostkowej wartości 1 mln zł i więcej. Oczekujemy ustabilizowania marż w długim terminie. Proszę zwrócić uwagę, że z naszej perspektywy liczy się rozwój Spółki w perspektywie kilku lat.

9. W raporcie za II kwartał 2024 roku wskazano, że ograniczone zostały przede wszystkim koszty wynagrodzeń – dzięki czemu spadły one o 56% r/r w okresie 1-2Q 2024. Czy jest to trwała tendencja rygorystycznego pilnowania kosztów wynagrodzeń? Czy można założyć, że koszt wynagrodzeń kadry zarządzającej nie ulegnie istotnej zmianie i będzie również podlegał rygorystycznemu pilnowaniu?

Po 3 kwartałach 2024 spadek wynagrodzeń wyniósł 57,5%. Dyscyplina tych kosztów z narzutami to dla nas priorytet. Obecnie Spółka ma poziom kosztów wynagrodzeń na optymalnym poziomie. Ewentualny ich wzrost może wynikać ze zwiększenia skali zatrudnienia (monterzy). Koszt wynagrodzeń kadry zarządzającej – Prezes Zarządu obecnie z powołania obecnie otrzymuje 5 000 zł brutto oraz na umowę o pracę 19 700 brutto.

10. W wywiadzie z maja dostępnym m.in. na stronie www.isbtech.pl, Prezes powiedział, że szacowane plany inwestycyjne na 2024 r. wynoszą 3 mln zł informując o rozpoczęciu inwestycji mającej na celu rozbudowę parku maszynowego o nową linię produkcyjną dedykowaną wytwarzaniu półek siatkowych do składania palet na regałach, usprawnienia linii produkcyjnej (prasa, wykrawarka) w celu zwiększenia wolumenu produkcji akcesoriów do regałów, ponadto mówił o chęci posiadania zautomatyzowanej linii do produkcji siatek o wydajności do 50 tys. sztuk miesięcznie oraz linię do odbojnic o mocy produkcyjnej do 20. tys. sztuk miesięcznie. Proszę o informację na jakim etapie są poszczególne inwestycje, wskazanie czasu ich zakończenia oraz daty, w których osiągną pełne moce produkcyjne.

Jeśli chodzi o przytoczone wartości to dotyczą wartości docelowych w dłuższej perspektywie w miesięcznej, rocznej skali i potencjału. Dla Spółki istotne jest utrzymywanie zdolności produkcyjnych na odpowiednim poziomie i dostosowanym pałapie do popytu, realizacja bieżących zleceń. Nie dążymy do produkcji „na magazyn” natomiast utrzymujemy minimalny stan produkcji gotowej. Gama produkcji jest bardzo zróżnicowana, ponieważ zlecenia np. dotyczące odbojnic, ale i innych elementów stalowych (półki, hamulce paletowe) różnią się pod względem specyfikacji (np. grubość blachy, wysokość i szerokość elementu, rozstaw łączników, rodzaj malowania, zabezpieczenia antykorozyjnego, itp.).

Np. obecnie jesteśmy w stanie produkować odbojnice do kilku tysięcy sztuk miesięcznie. Jak wspomniano wcześniej, proces inwestycyjny jest długofalowy, dostosowujemy ich zakres do specyfiki rynku pod względem rodzaju i typu urządzeń – parametry techniczne, wydajność. Naszym głównym celem jest rozwój produkcji akcesoriów do regałów oraz

pozostałych elementów stalowych. Zgodnie z naszymi zapowiedziami dążymy do tego aby utrzymać w tym segmencie dwucyfrowe tempo wzrostu przychodów. O dacie realizacji inwestycji oraz stopniu zaawansowania będziemy informować na bieżąco w raportach.

11. W tym samym wywiadzie PRezes wskazał, że integralną częścią procesów inwestycyjnych będzie rozbudowa istniejącej instalacji fotowoltaicznej i analizowana jest możliwość sfinansowania magazynu energii, zaznaczając, że rozbudowa powinna nastąpić najpóźniej w trzecim kwartale bieżącego roku. Proszę o informację na jakim etapie jest przedmiotowa inwestycja. Biorąc to pod uwagę, czy należy to rozumieć jako dążenie spółki do samowystarczalności energetycznej. Proszę o wskazanie skali potencjalnych oszczędności przy zrealizowaniu tych inwestycji.

Jesteśmy w trakcie opracowywania dokumentacji technicznej i analizy opłacalności tych rozwiązań. Duże znaczenie ma fakt, że obecnie fotowoltaika wchodzi w okres „martwy” - zmniejszonej wydajności, a dodatkowo negocjujemy jednocześnie nowe, korzystniejsze stawki energii elektrycznej, w celu określenia skali tego kosztu na następne lata. W związku z tym proces ten jest w dalszym ciągu realizowany, a samowystarczalność jest naszym zdaniem niemożliwa do uzyskania przy obecnych cenach magazynów energii. Niemniej dążymy do uzyskania takiego poziomu kosztów energii w długim terminie który będzie pozwalał optymalnie korzystać z produkcji w systemie dwu lub trzymianowym. O szczegółach Spółka poinformuje wkrótce w osobnym komunikacie.

12. Raportem 3/2023 Spółka poinformowała o uprawomocnieniu się decyzji o wsparciu wydanej w dniu 30.12.2022 r. przez Pomorską Specjalną Strefą Ekonomiczną, która przewidywała przeprowadzenie inwestycji o wartości co najmniej 12.100.000 zł oraz możliwość uzyskania pomocy publicznej w wysokości 6.050.000 zł. Proszę o udzielenie informacji na jakim etapie są przedmiotowe inwestycje, jakie kwoty zostały poniesione oraz, jeśli spółka posiada harmonogram lub założenia czasowe konsumowania pomocy publicznej z tego tytułu,

Decyzja PSSE została wydana na okres 12 lat.

Warunki dotyczące inwestycji:

3. Poniesienie po dniu wydania niniejszej decyzji na terenie realizacji inwestycji kosztów kwalifikowanych inwestycji, w rozumieniu §4 oraz § 8 ust. 1 Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 28 sierpnia 2018 r. w sprawie pomocy publicznej udzielanej niektórym przedsiębiorcom na realizację nowych inwestycji (Dz. U. z 2018 r. poz. 1713 z późn. zm.), zwanego dalej Rozporządzeniem, o łącznej wartości co najmniej **12.100.000,00 zł** (słownie złotych: dwanaście milionów sto tysięcy 00/100) w terminie do dnia **31 grudnia 2026 r.**
4. Termin zakończenia realizacji nowej inwestycji, po upływie którego koszty inwestycji nie mogą być uznane jako koszty kwalifikowane określa się na dzień **31 grudnia 2026 r.**
5. Maksymalna wysokość kosztów kwalifikowanych inwestycji, o których mowa w § 8 ust. 7 Rozporządzenia wyniesie **12.100.000,00 zł** (słownie złotych: dwanaście milionów sto tysięcy 00/100)

Na dzień 30.09.2024 roku poniesione wydatki kwalifikowane: 11 500 000 zł.

13. Czy w raportach okresowych spółka mogłaby podawać bardziej szczegółowe dane sprzedaży produktów i świadczenia usług z rozbiciem na poszczególne kraje?

Informacje zawarte są w raporcie kwartalnym.

14. Czy w odniesieniu do dużych podmiotów zagranicznych, z którym współpracuje spółka, należy rozumieć, że spółka współpracuje tylko z poszczególnymi dywizjami dedykowanymi dla poszczególnych krajów, czy też ta współpraca ma wymiar szerszy i obejmuje potencjalną współpracę z całymi grupami? Na ile jest jeszcze potencjał do zwiększenia sprzedaży do tych podmiotów?

Współpracujemy zarówno na poziomie lokalnym jak z całymi grupami, efektem jest kooperacja przy zleceniach typu cross na różnych rynkach. Potencjał jest znaczny, nie podejmujemy się wypowiadać na temat skali, ponieważ zależy to od naszych możliwości absorpcji zleceń (liczba monterów, urządzeń i narzędzi do obsługi projektów np. wózki, podnośniki oraz kapitał obrotowy). Pracujemy intensywnie nad zwiększeniem tego potencjału.

15. Czy spółka zamierza w perspektywie 1-2 lat rozszerzyć swoją działalność na inne kraje europejskie, jeśli tak prosiłbym o wskazanie regionów lub poszczególnych krajów, które mają być przedmiotem ekspansji?

Informacje zawarte są w raporcie kwartalnym.

16. Czy spółka może podać za okres pierwszej połowy 2024 r. lub podawać w przyszłym okresie rozbić przychodów z wyodrębnieniem udziału kluczowych odbiorców w Polsce?

Z uwagi na tajemnicę handlową oraz konkurencję nie jest to w chwili obecnej brane pod uwagę, naszym zdaniem rynek polski jest zbyt wąski na rozpowszechnianie danych o szczegółowych kontaktach handlowych.

17. W cytowanym wyżej wywiadzie znalazło się stwierdzenie, że finalnie w okresie 2-3 lat dążymy do podwojenia skali działania. Czy przez to należy rozumieć samo zwiększenie przychodów? Czy będzie z tym związane zwiększenie poziomu EBITDA oraz zysku netto?

Oczywiście dążymy do podwojenia skali jeśli chodzi o przychody oraz co jest równie ważne utrzymania poziomu marżowości.

18. Czy spółka zamierza w najbliższej przyszłości zorganizować spotkanie online dla inwestorów, aby przybliżyć dane dotyczące prowadzonych inwestycji oraz zwiększenia skali działalności?

Bierzemy to pod uwagę.