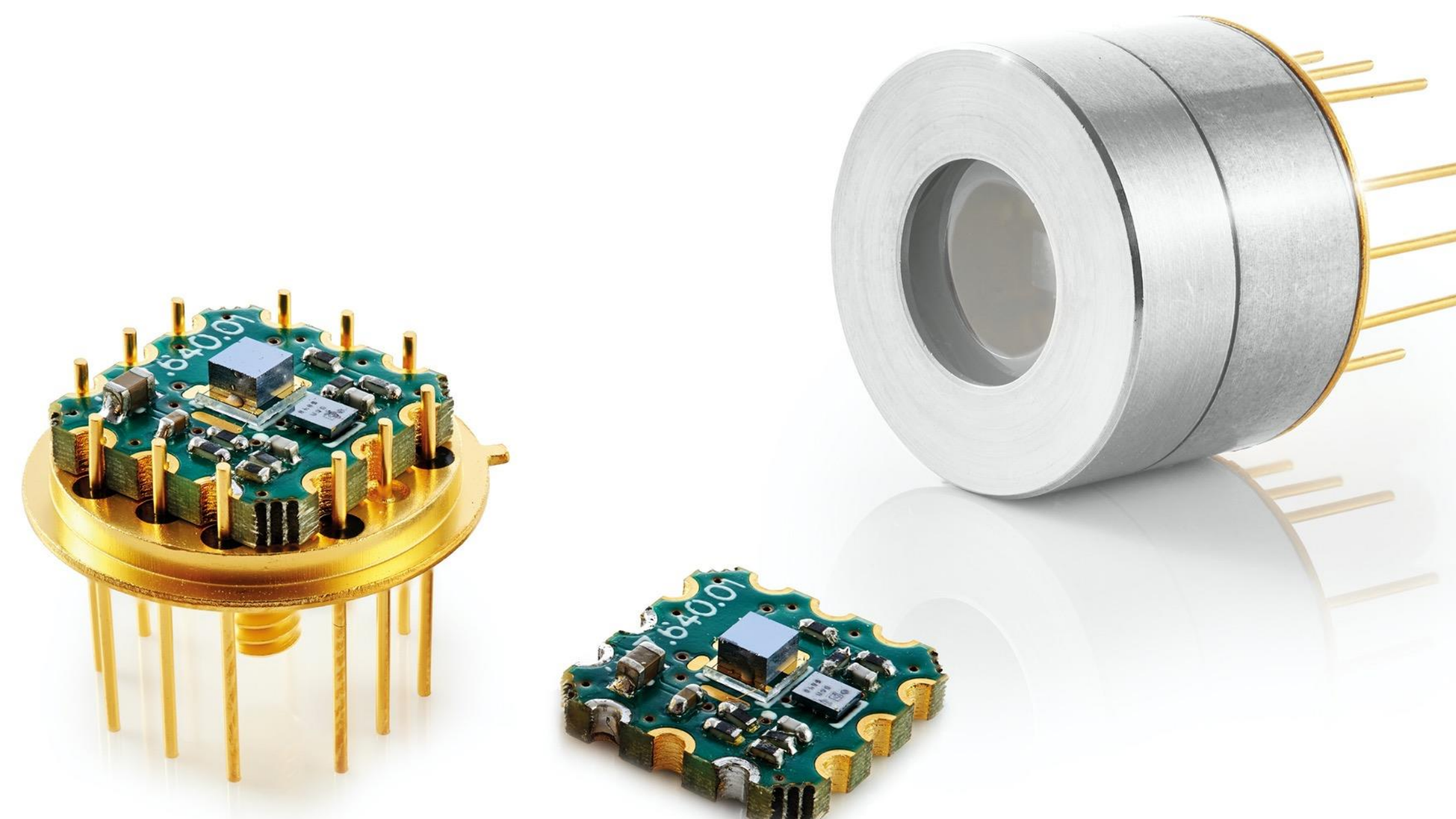




# PREZENTACJA WYNIKÓW HI 2021 R.

Sierpień 2021



## O FIRMIE



Warstwy  
półprzewodnikowe



Fotonowe  
detektory  
podczerwieni



Moduły detekcyjne

## KIM JESTEŚMY?

Założony w 1987 r. producent półprzewodników dla fotoniki.

Jesteśmy światowym liderem technologii fotonowych detektorów podczerwieni.

Produkujemy najwyższej jakości materiały półprzewodnikowe dla fotoniki i mikroelektroniki.



**34**

LATA NA RYNKU



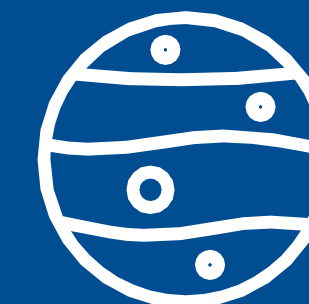
**191**

PRACOWNIKÓW



**6500 m<sup>2</sup>**

POWIERZCHNI  
PRODUKCYJNEJ



**6**

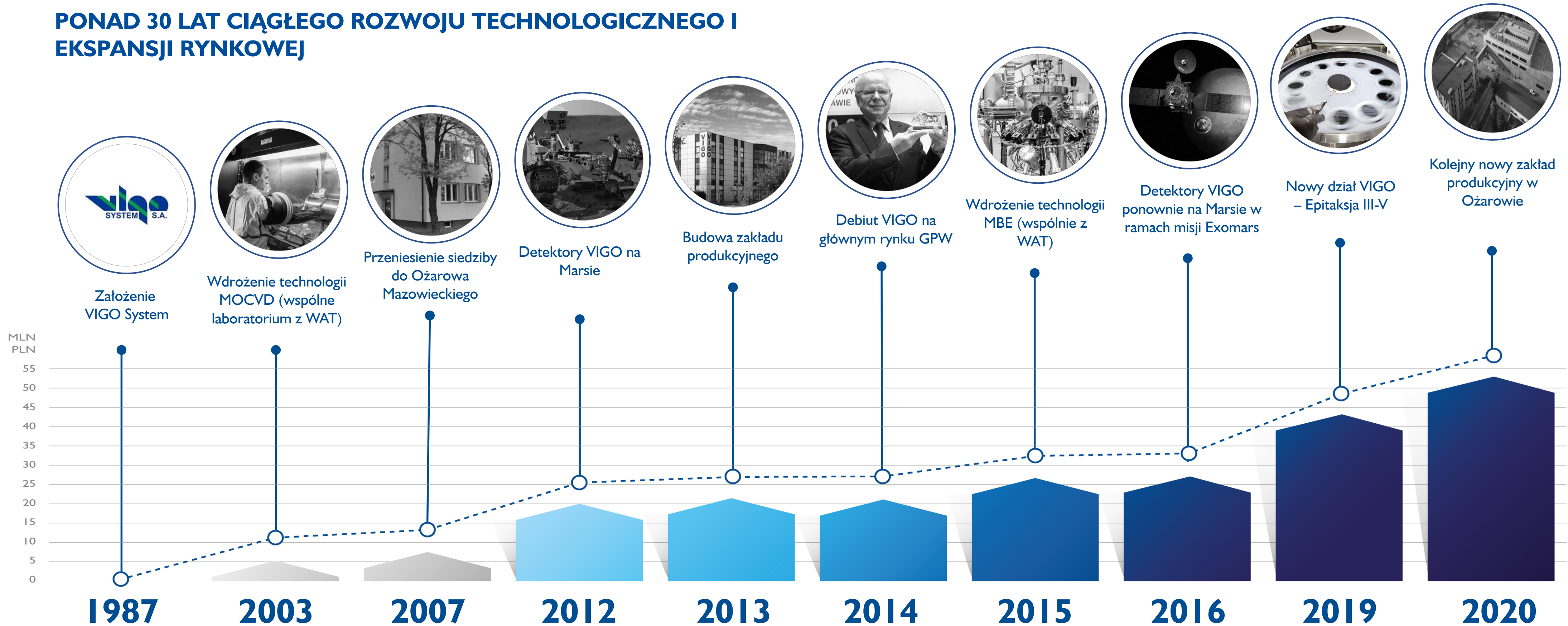
DETEKTORÓW  
NA MARSIE



# O FIRMIE



## PONAD 30 LAT CIĄGŁEGO ROZWOJU TECHNOLOGICZNEGO I EKSPANSJI RYNKOWEJ



KAPITALIZACJA SPÓŁKI  
**2021 > 500 MLN PLN**

# O FIRMIE

## RELACJE BIZNESOWE Z GLOBALNYMI KORPORACJAMI



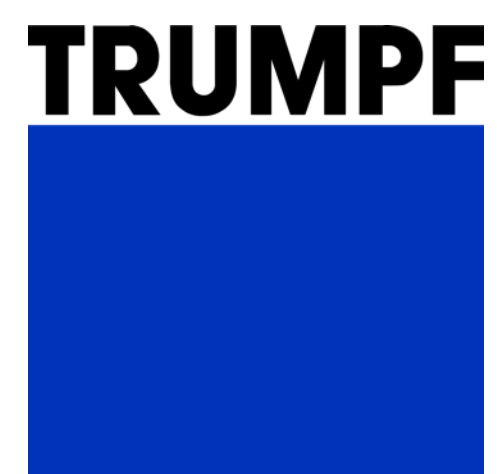
Safran Aerotechnics  
(systemy optoelektroniczne)



Emerson Electric Co.  
(przemysłowe analizatory gazów)



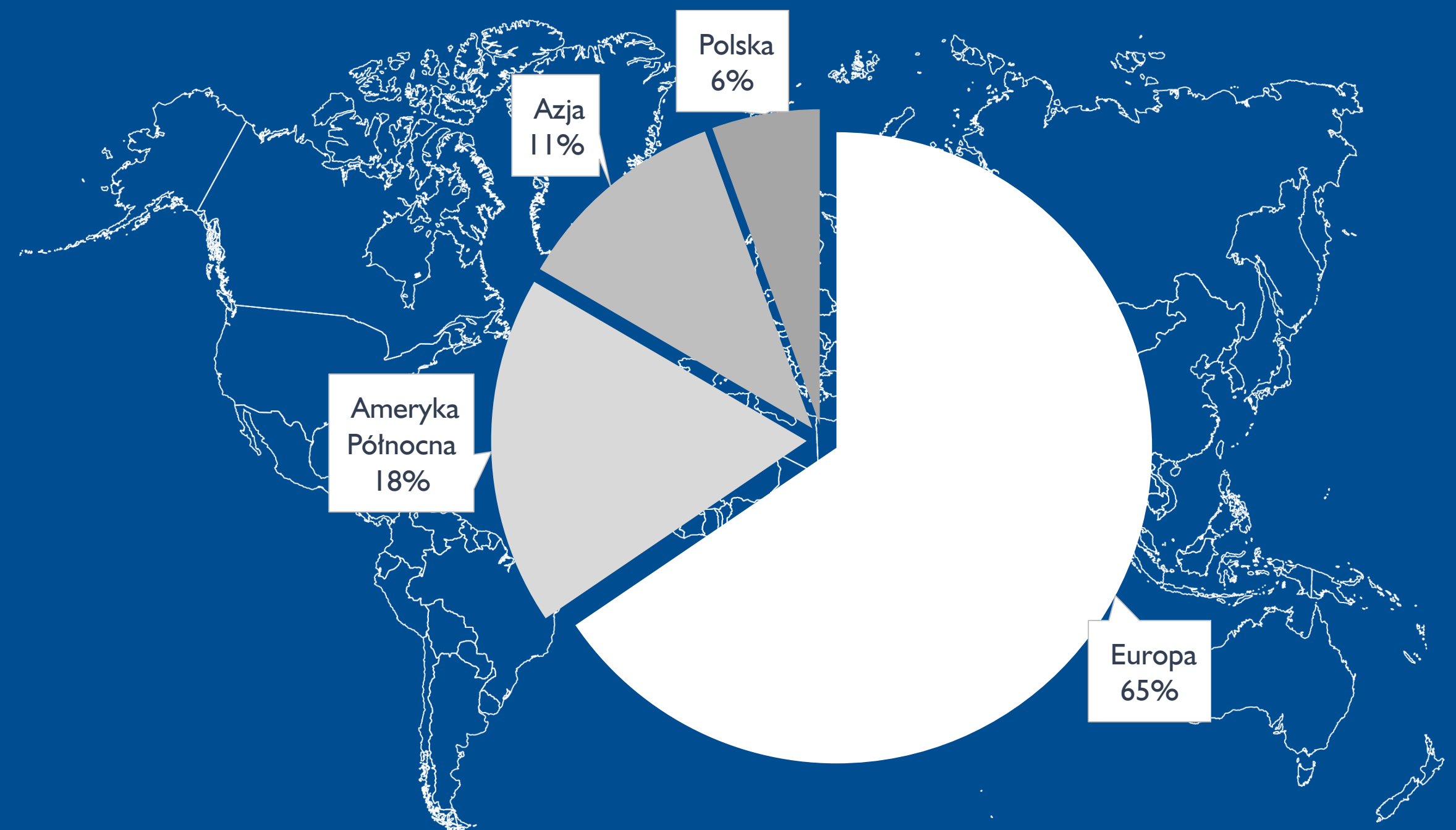
Caterpillar  
(czujniki dla kolejnictwa)



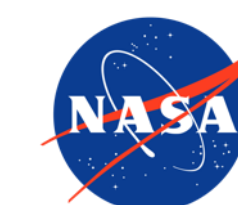
TRUMPF  
(sterowanie laserami)



## MARKET SPLIT 2020



VIGO System jest dostawcą zaawansowanych technologicznie komponentów dla najbardziej wymagających klientów





# KLUCZOWE WYDARZENIA

## PANDEMIA COVID-19

### Sytuacja wewnętrzna:

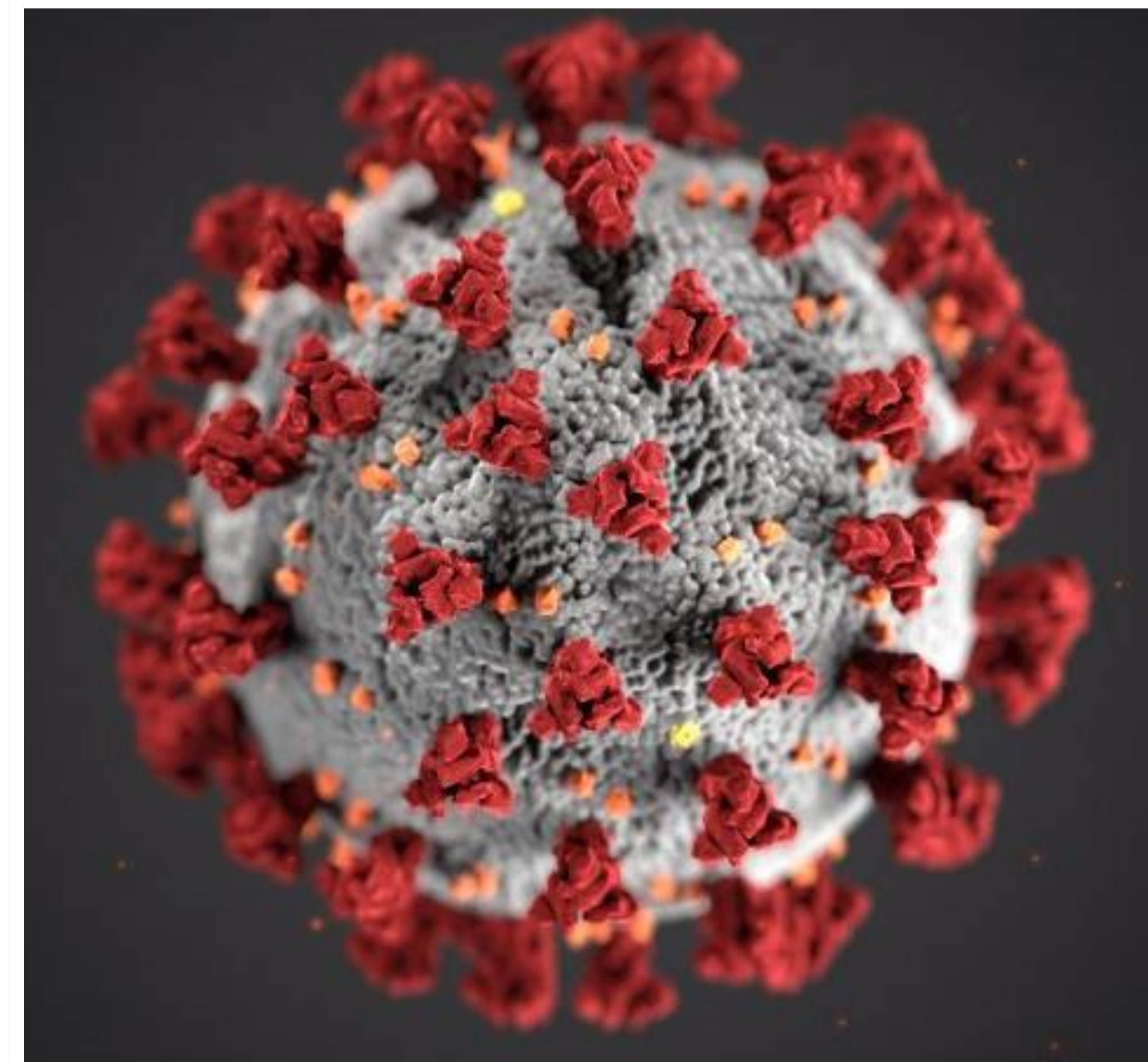
- Sytuacja w HI dosyć trudna. Znaczne ograniczenie czasu operacyjnego pracowników na skutek kwarantanny różnych brygad produkcyjnych.
- Utrzymanie ciągłości i terminowości produkcji pomimo stosunkowo licznych przypadków COVID wśród pracowników, dzięki zwiększeniu nadgodzin i dodatkowych zleceń.

### Otoczenie:

- Brak problemów po stronie dostawców lub klientów.

### Szczepienia:

- Ponad 80% załogi została zaszczepiona.







**NOWY ZAKŁAD  
PRODUKCYJNY**  
CAPEX – 41,6 mln zł  
Projekt zakończony

**MATERIAŁY DLA  
FOTONIKI**  
CAPEX – 21,2 mln zł  
Projekt zakończony

**PROCESSING 2.0  
BUDOWA CLEANROOMU**  
CAPEX – 24 mln zł  
Projekt w trakcie realizacji



# PROCESSING 2.0

## ROZPOCZĘCIE BUDOWY NOWEGO CLEANROOMU

### CEL INWESTYCJI

- Zwiększenie powtarzalności produkcji. Obniżenie kosztów produkcji. Sprostanie najwyższym wymaganiom jakościowym (przemysł wojskowy, kosmiczny, półprzewodnikowy).

### ZAKRES I FINANSOWANIE

- Modernizacja obecnej hali technologicznej VIGO i budowa clean-roomu. Dodatkowe wyposażenie produkcyjne.
- Nakłady inwestycyjne – wzrost do ok 30 mln zł (wzrost cen materiałów w ostatnim okresie + roboty dodatkowe).
- Uzyskane dofinansowanie w ramach POIR (6 mln zł).

### POSTĘP

- Zakończenie rozbudowy hali technologicznej – 04.2021.
- W czerwcu podpisano umowę z wykonawcą instalacji cleanroomowych.
- Planowane zakończenie prac instalacyjnych wewnątrz hali – początek 2022. Przesunięcie harmonogramu na skutek prac dodatkowych, które okazały się konieczne po rozbiórce starych pomieszczeń.





## ROZRUCH TECHNOLOGICZNY I KOMERCYJNY

- Wykonano 488 procesów MOCVD i opracowano 13 unikalnych produktów:
- Struktury do laserów - QCL (Quantum Cascade Laser), VCSEL (Vertical Cavity Surface Emitting Laser), DBR (Distributed Bragg Reflector, High-power LD (Laser Diode).
- Struktury do innowacyjnych źródeł - QDs (Quantum Dots), LP (Laser Particles).
- Struktury do detektorów - SPAD (Single Photon Avalanche Photodiode), 1.7um i Extended InGaAs PD (Photodiode), InGaAs FPA (Focal Plane Array).
- Struktury do mikroelektroniki - pHBT (Pseudomorphic Heterojunction Bipolar Transistor), Microwave diodes.
- Struktury do ogniw PV (Photovoltaic).

## PRZYSPIESZAJĄCA KOMERCJALIZACJA

- 1,7mln przychodów segmentu.
- Na koniec czerwca 16 trwających lub zamkniętych procesów kwalifikacji, w tym 2 klientów z powtarzalnymi zamówieniami.
- Miesięcznie dochodzą 2-3 nowe projekty.
- W HI – 8 nowych klientów. 5 projektów oczekuje w kolejce (lasery QCL, lasery VCSEL).

## WHEN PERFORMANCE MATTERS

OUR HOLISTIC APPROACH ELEVATES THE TECHNOLOGY TO CREATE SOLUTIONS THAT CONSISTENTLY EXCEED EXPECTATIONS.

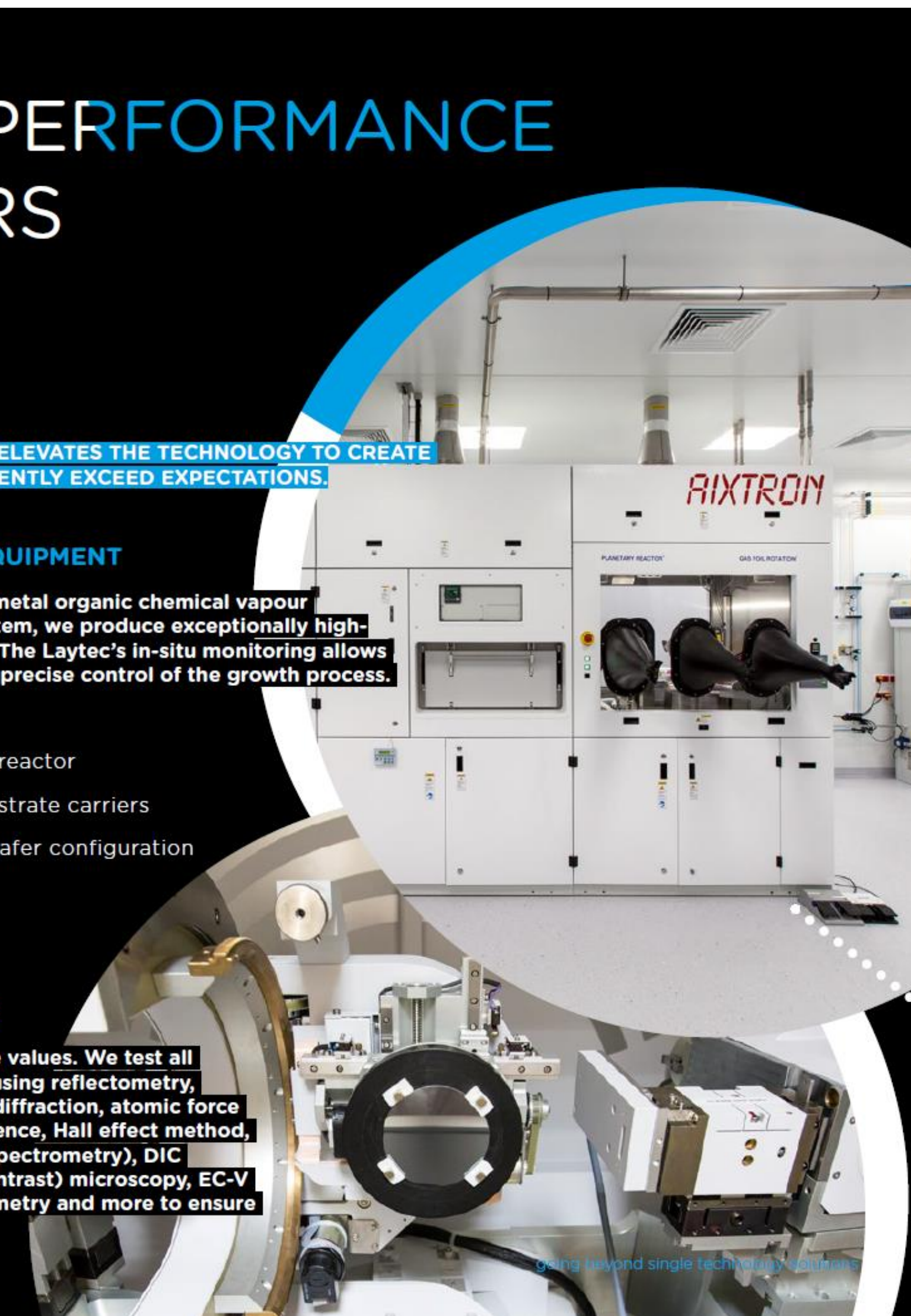
### STATE-OF-THE-ART EQUIPMENT

Using AIXTRON's MOCVD (metal organic chemical vapour deposition) multi-wafer system, we produce exceptionally high-quality epitaxial structures. The Laytec's in-situ monitoring allows measurements that provide precise control of the growth process.

- AIX 2800 G4 system
- horizontal laminar flow reactor
- multiple rotation of substrate carriers
- 12 x 2, 3, 4; 8 x 6 inch wafer configuration

### QUALITY ASSURANCE

Reliability is one of our core values. We test all products comprehensively using reflectometry, electron microscopy, X-ray diffraction, atomic force microscopy, photoluminescence, Hall effect method, SIMS (secondary ion mass spectrometry), DIC (differential interference contrast) microscopy, EC-V profilometry, spectrophotometry and more to ensure quality and uniformity.

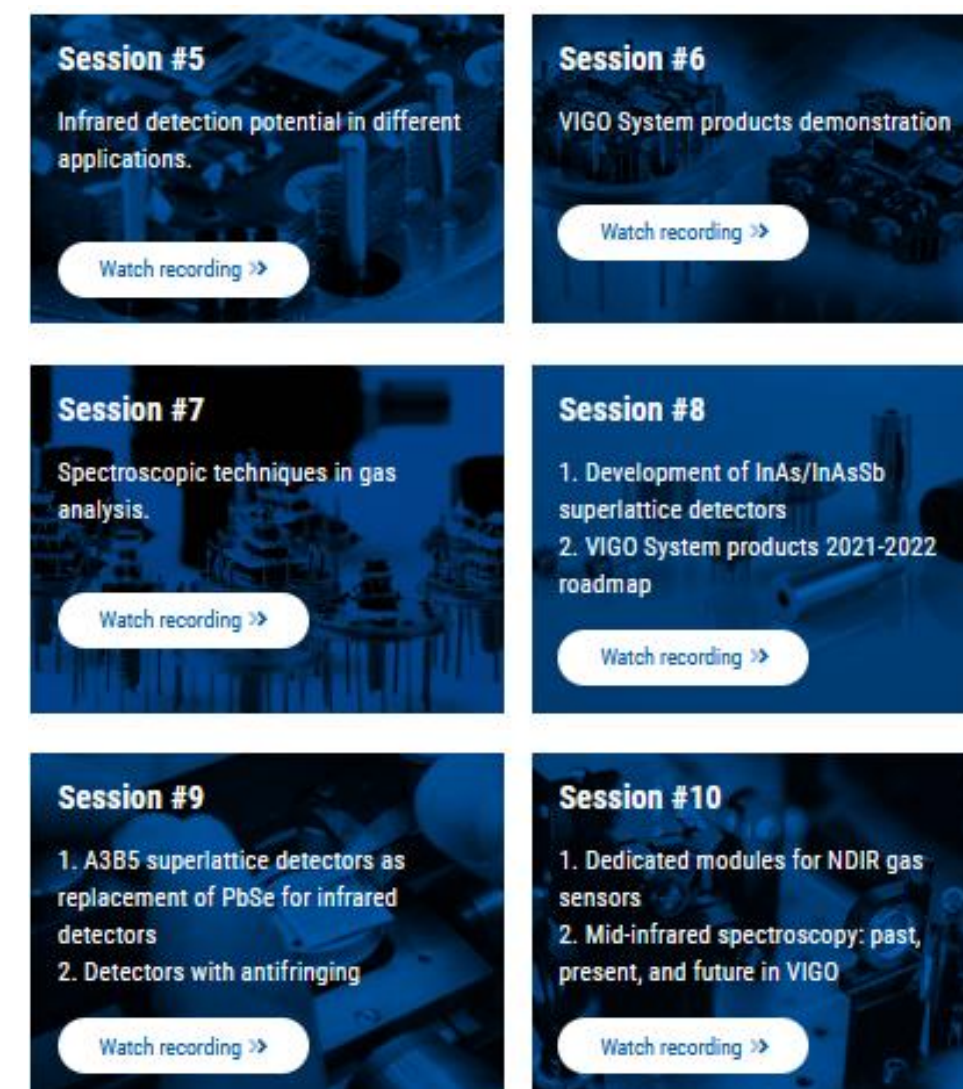




# KLUCZOWE WYDARZENIA

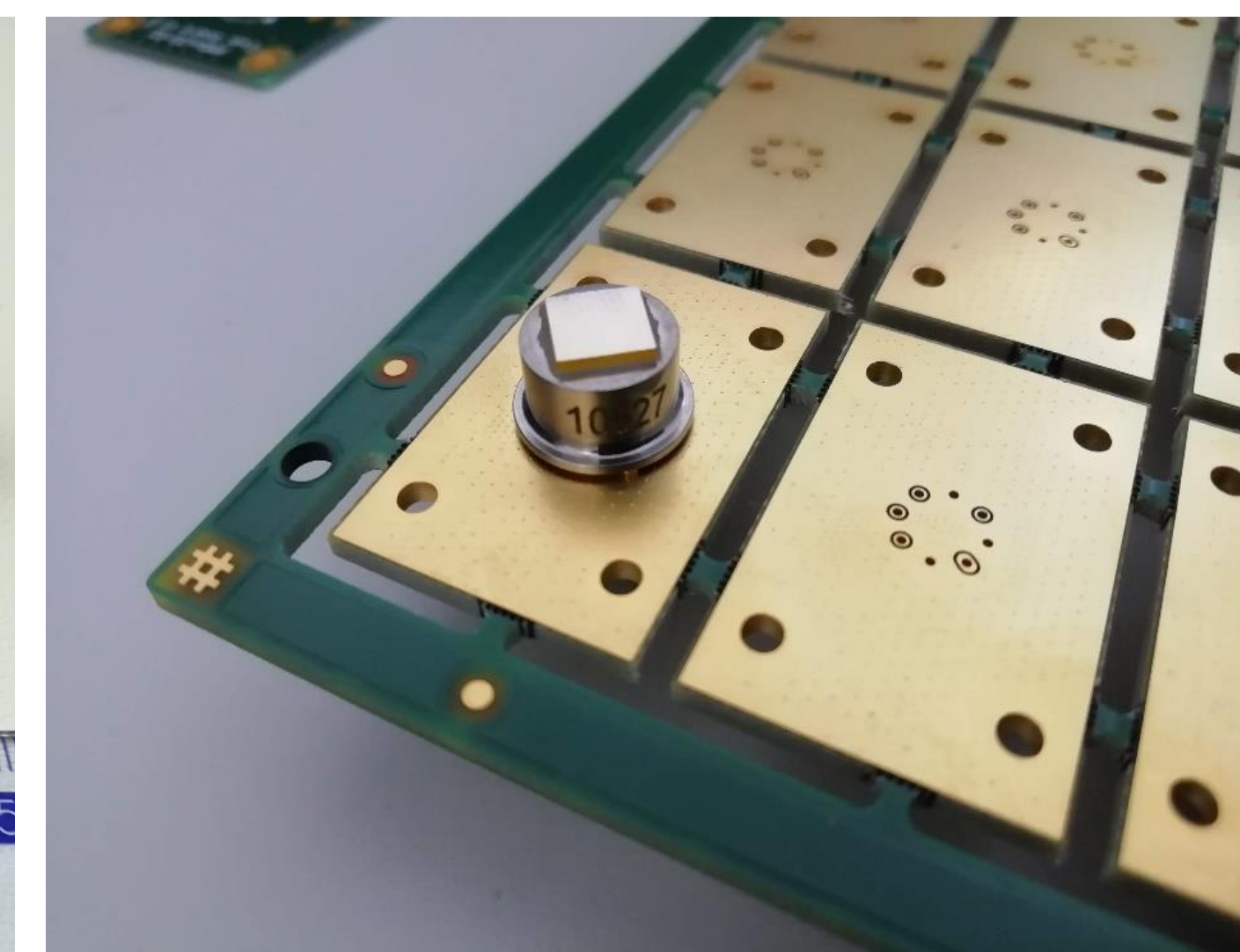
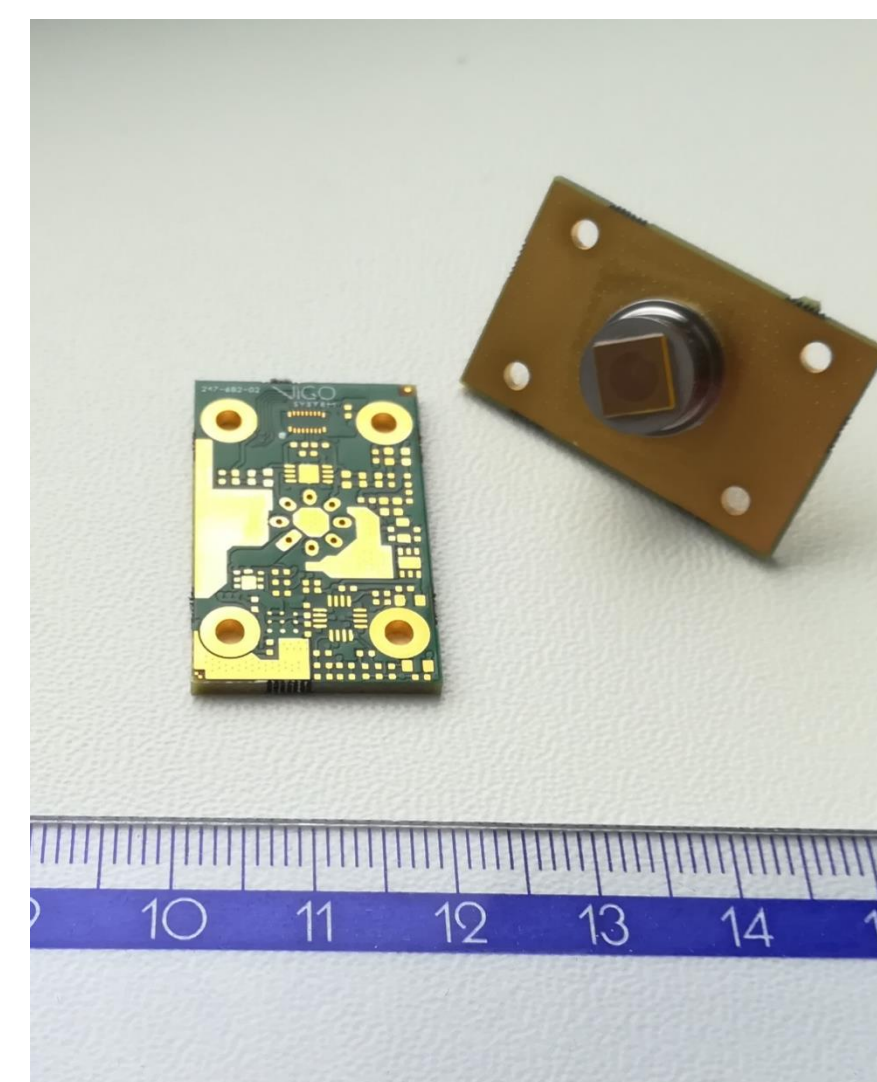
## DZIAŁANIA SPRZEDAŻOWO- MARKETINGOWE

- Trzech nowych dystrybutorów:
  - Nanor AB - Skandynawia
  - Acal BFI – region DACH
  - Lastek - Australia
- Rozwinięcie mediów społecznościowych:
  - Linked In –1717 (+511 w HI) obserwujących
  - Twitter – uruchomienie profilu
- Aktywny udział w konferencjach i targach branżowych (głównie online)
- Efekty – łączna sprzedaż do 216 klientów (155 w HI 2020) –w tym 83 nowych klientów, reaktywacja ok 20 klientów (w tym chińskie koleje)



## KOMERCJALIZACJA TANICH MODUŁÓW DETEKCYJNYCH

- Pozytywne wyniki testów TMD
  - Trwa uzgadnianie szczegółowych specyfikacji dla nowych klientów
  - Równolegle rozwój nowych wersji (wersja stabilizowana temperaturowo, wersja z wyjściem cyfrowym)
- Pozytywne wyniki testów detektorów supersieciowych
  - 13 klientów w procesach kwalifikacyjnych
- Rozpoczęta komercjalizacja detektorów InGaAs





# KLUCZOWE WYDARZENIA

## EKSPANSJA RYNKU USA:

- Q3 2021 – otwarcie spółki VIGO Photonics US:
  - Zatrudnienie CEO
- Q3 2021 – budowa zespołu. Rekrutacje w trakcie:
  - Zachodnie wybrzeże 1x Sales Engineer
  - Wschodnie wybrzeże 1x Sales Engineer
  - 1x Marketing Specialist
- Q4 2021 – wdrażanie strategii:
  - Strategia marketingowa
  - Strategia sprzedażowa
  - Strategia dystrybucyjna
- Q1 2022 – otwarcie biura
  - Bezpośrednia sprzedaż do klientów



Scott Riggi – CEO VIGO Photonics Inc.

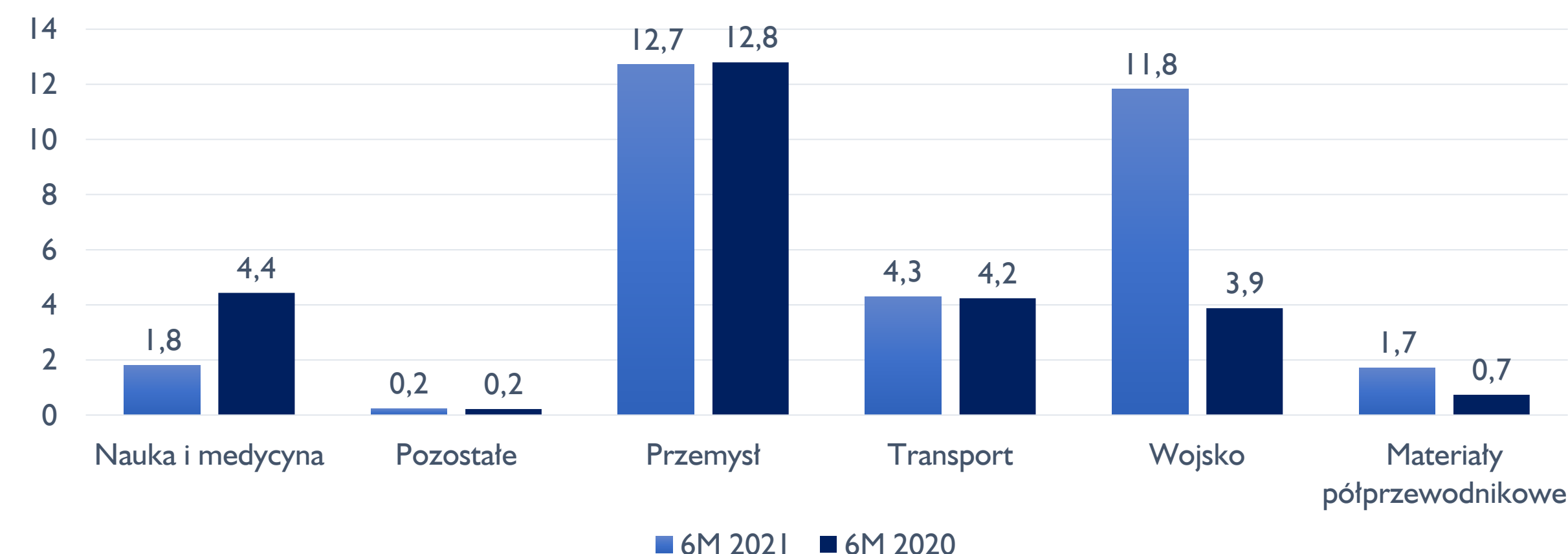




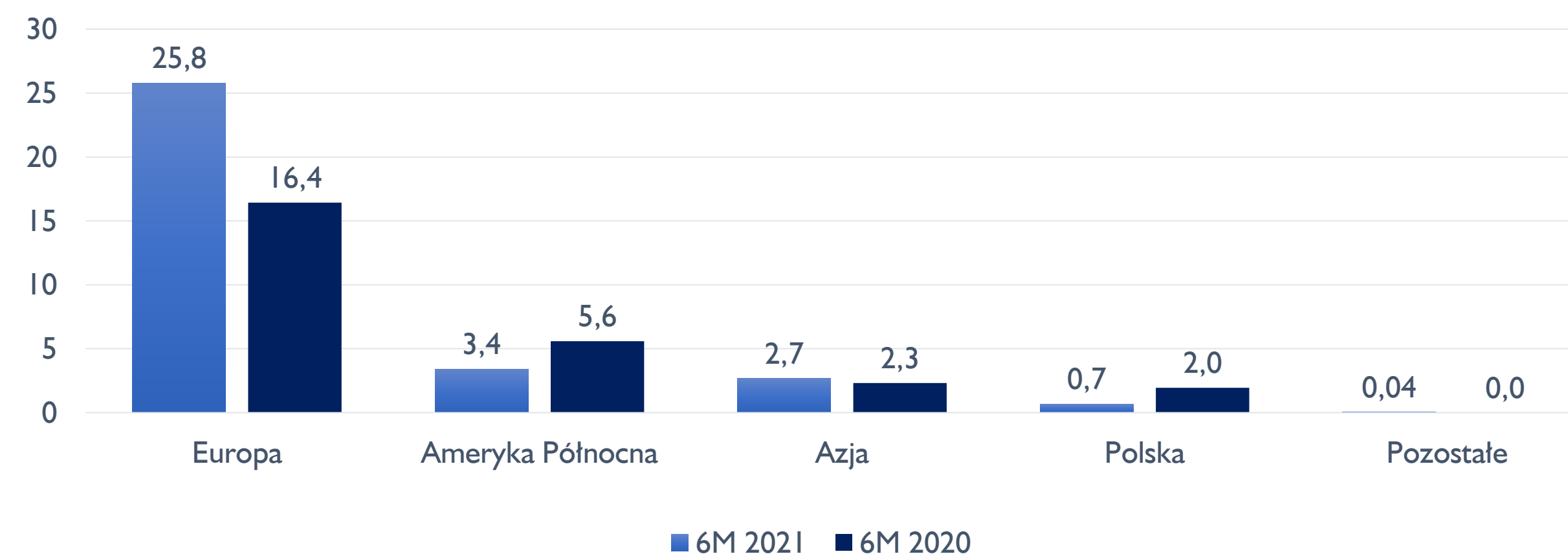
## PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY

- Wzrost sprzedaży do 32,6 mln zł (+23,9% r/r), w tym sprzedaż moduły detekcyjnych: 30,9 mln zł i materiałów półprzewodnikowych: 1,7 mln zł.
- Znaczące wzrosty sprzedaży w segmencie wojskowym – wzrost o 204,6%.
- Duży wzrost (+132,9% r/r) sprzedaży w segmencie materiałów półprzewodnikowych.
- W układzie geograficznym znaczący wzrost sprzedaży na rynku europejskim (+57% r/r), wzrosty sprzedaży do klientów z rynku azjatyckiego (+15,8% r/r).

## PRZYCHODY WG APLIKACJI [MLN ZŁ]



## PRZYCHODY WG REGIONÓW [MLN ZŁ]



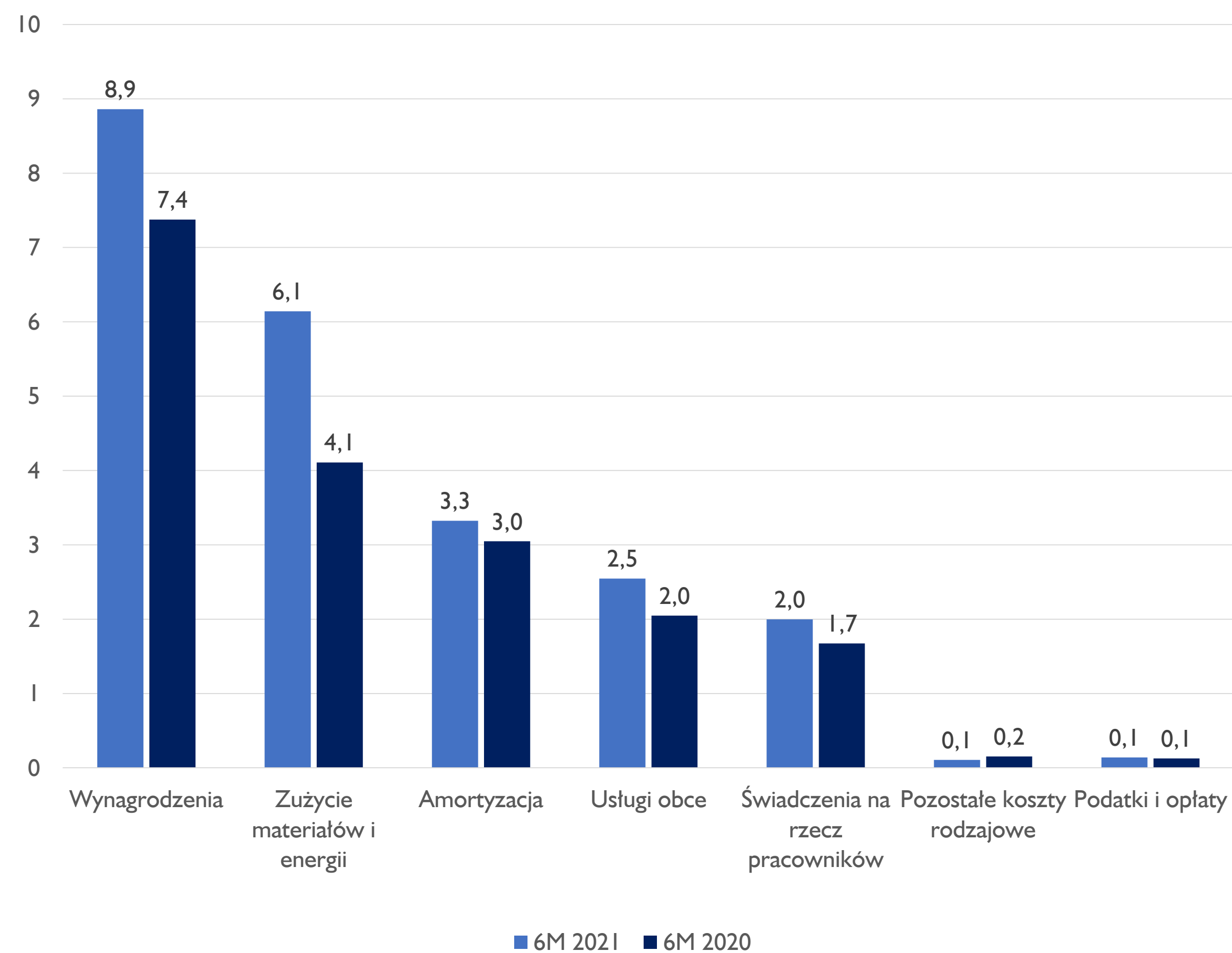


## KOSZTY OPERACYJNE

Koszty podstawowej działalności operacyjnej w pierwszym półroczu 2021 r. wzrosły o 24,73% r/r., na co wpływ miały następujące czynniki:

- Wzrost kosztów wynagrodzeń spowodowany większym zatrudnieniem (zgodnie z planem na 2021 r.), jak również zwiększeniem liczby nadgodzin i zleceń wywołany brakami personelu związanymi z COVID-19.
- Wzrost kosztów materiałów i energii wynikający z dominującej w HI produkcji w segmencie wojskowym, jak również bardzo intensywnymi procesami kwalifikacyjnymi w segmencie epitaksji.
- Niewielki wzrost amortyzacji w związku z zakończeniem niektórych projektów R&D oraz zakupem nowego wyposażenia oraz usług obcych spowodowany wyższymi kosztami utrzymania i konserwacji związanymi z nowym zakładem produkcyjnym, wyższymi kosztami ubezpieczeń majątkowych oraz wzrostem kosztów usług informatycznych (licencje i dostępy dla nowych pracowników) i reklamy.

## KOSZTY OPERACYJNE [MLN ZŁ]





## WYNIKI FINANSOWE

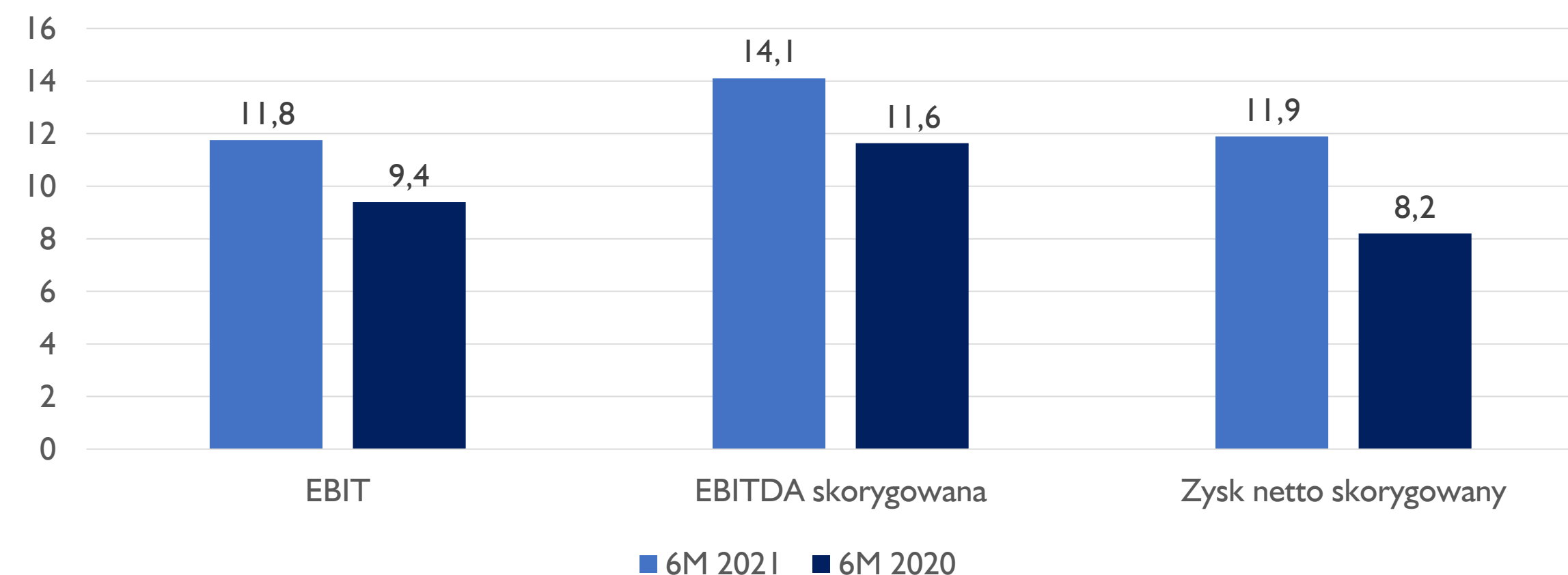
Wyniki finansowe poprawiły się na każdym poziomie:

- EBIT - 11,8 mln zł (+25,19% r/r)
- EBITDA skorygowana<sup>1</sup> - 14,1 mln zł (+21,23% r/r).
- Zysk netto skorygowany<sup>2</sup> - 11,9 mln zł (+44,94% r/r)
- Istotny wpływ na wynik netto miały:
  - Ujęcie aktywa z tytułu podatku odroczonego (+0,5 mln zł)
  - Wycena kredytów walutowych (+0,7 mln zł)
  - Odpis VIGO Ventures (-0,2 mln zł)
  - Rezerwy na urlopy (-0,7 mln zł)
  - Dofinansowania do prac rozwojowych i środków trwałych (+2,5 mln zł)
- Rentowność Spółki utrzymuje się na bardzo wysokim poziomie. Rentowność netto (od wyniku skorygowanego) w H1 2021r. wyniosła 36,5%, rentowność EBITDA (skorygowana) na poziomie 43,3%, z kolei rentowność EBIT wyniosła 36,1%.

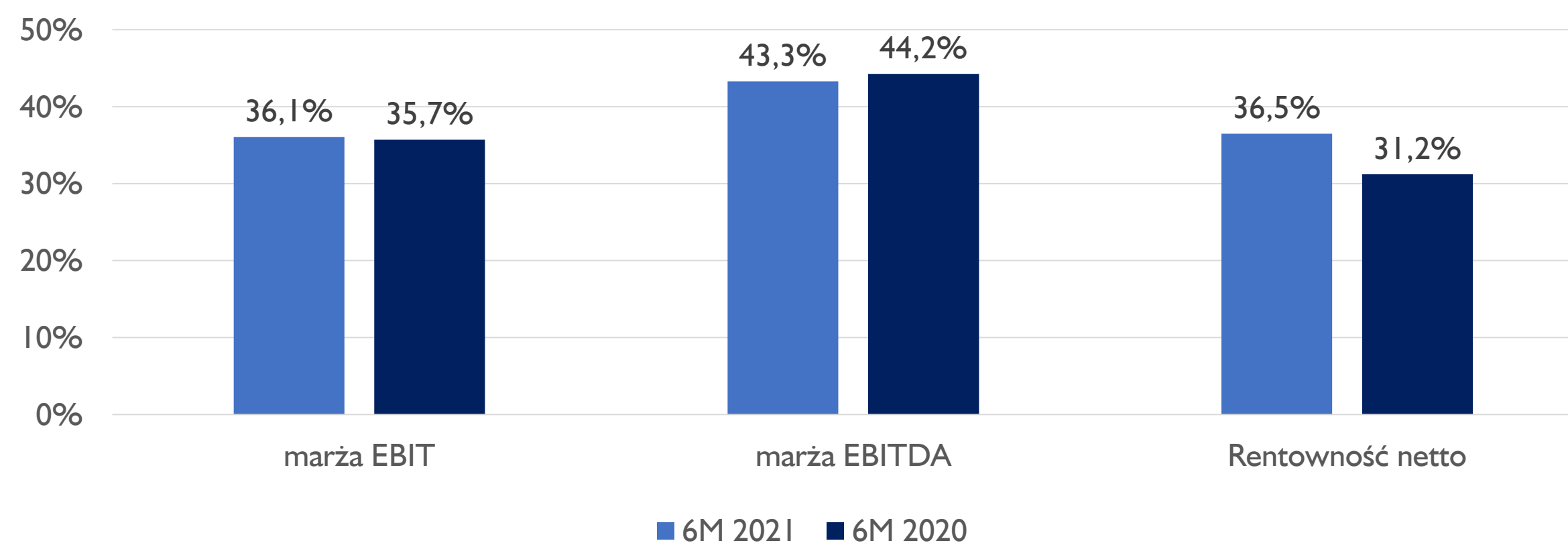
<sup>1</sup> EBITDA skorygowana stanowi sumę wyniku (zysku/straty) z działalności operacyjnej i amortyzacji pomniejszoną o rozliczenie dofinansowań do grantów i środków trwałych

<sup>2</sup> Zysk netto skorygowany został wyliczony jako różnica zysku netto i odroczonego podatku odroczonego

## WYNIKI FINANSOWE [MLN ZŁ]



## RENTOWNOŚĆ [%]

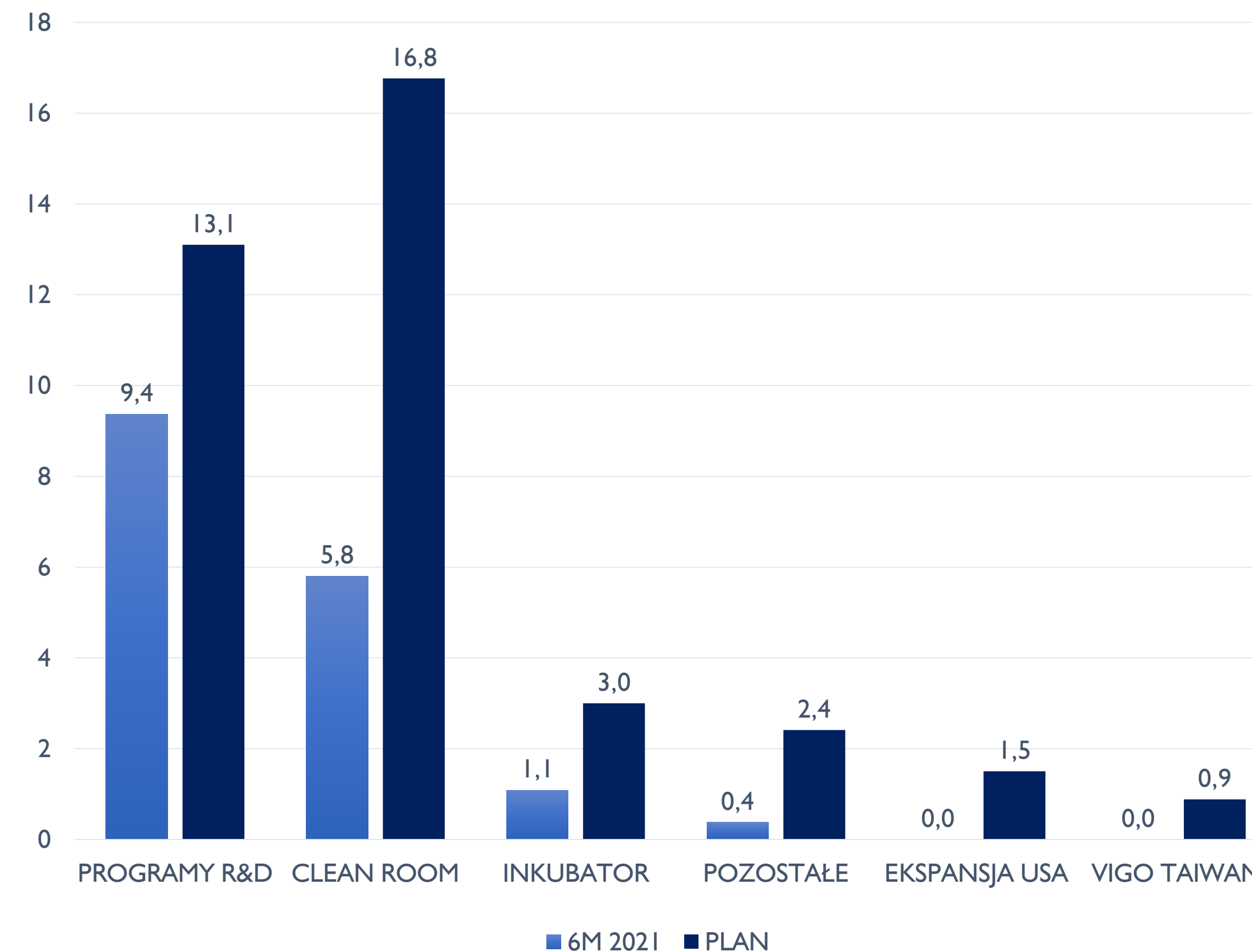




## NAKŁADY INWESTYCYJNE

- Nakłady za 6 miesięcy 2021 r. wyniosły 16,6 mln zł (memoriałowo), co stanowi 44,2% planu.
- Najwięcej kosztów poniesiono na Programy R&D, które wyniosły 9,4 mln zł co stanowi 71,5% planu.
- Plan na 2021 r. przewiduje 37,7 mln zł wydatków, w tym 13,1 mln na działalność R&D (utrzymanie wydatków z 2020 r.), 16,8 mln na budowę cleanroomu oraz 7,8 mln na pozostałe cele (inkubator, wydatki odtworzeniowe, ekspansja na rynek amerykański i azjatycki).

## WYDATKI INWESTYCYJNE W HI 2021 ROKU [MLN ZŁ]

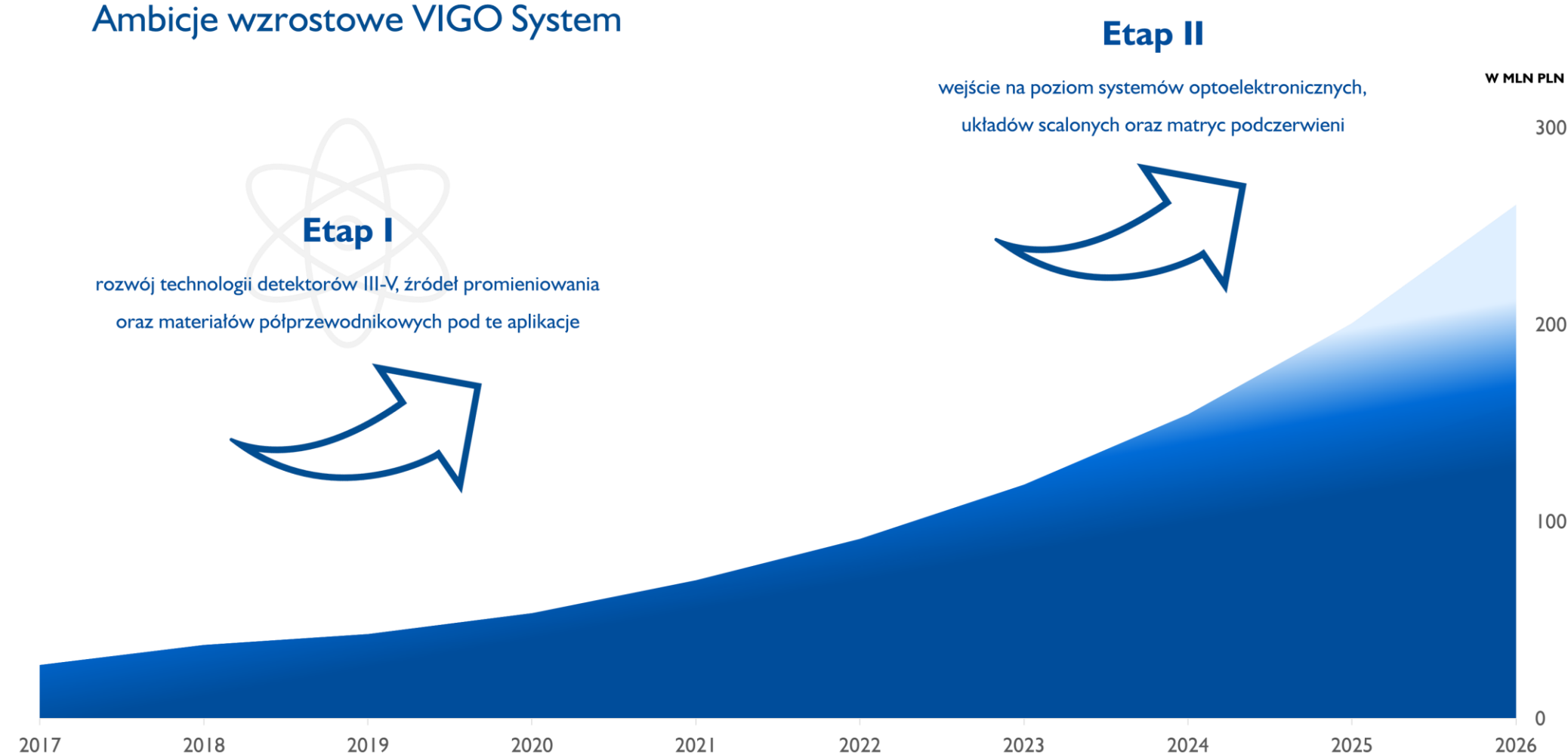




## STRATEGIA VIGO 2026

- Nowa Strategia VIGO na lata 2021-2026 ogłoszona w czerwcu br.
- Nowe kierunki działań oparte o nowe technologie (źródła podczerwieni, systemy optoelektroniczne i układy scalone)
- Finalizujemy przygotowania nowych projektów wdrażających Strategię VIGO 2026.

### POTENCJALNE ŚCIEŻKI ROZWOJU Ambicje wzrostowe VIGO System



	2020	2021	2022	2023
Przychody ze sprzedaży	53 451	67 000	80 000	100 000
Zysk brutto	35 615	44 890	51 200	62 000
<i>Marża brutto</i>	<i>67%</i>	<i>67%</i>	<i>64%</i>	<i>62%</i>
Znormalizowana EBITDA	24 918	29 500	33 500	40 000
<i>rentowność EBITDA</i>	<i>47%</i>	<i>44%</i>	<i>42%</i>	<i>40%</i>



A decorative graphic in the top left corner consisting of a white hexagonal grid pattern on a blue background.

THANK YOU  
FOR YOUR ATTENTION

Contact us:

VIGO System S.A.  
ul. Poznańska 129/133  
05-850 Ożarów Mazowiecki  
POLAND  
phone.: +48 22 733 54 10  
fax: +48 22 665 21 55  
email: [info@vigo.com.pl](mailto:info@vigo.com.pl)

[www.vigo.com.pl](http://www.vigo.com.pl)