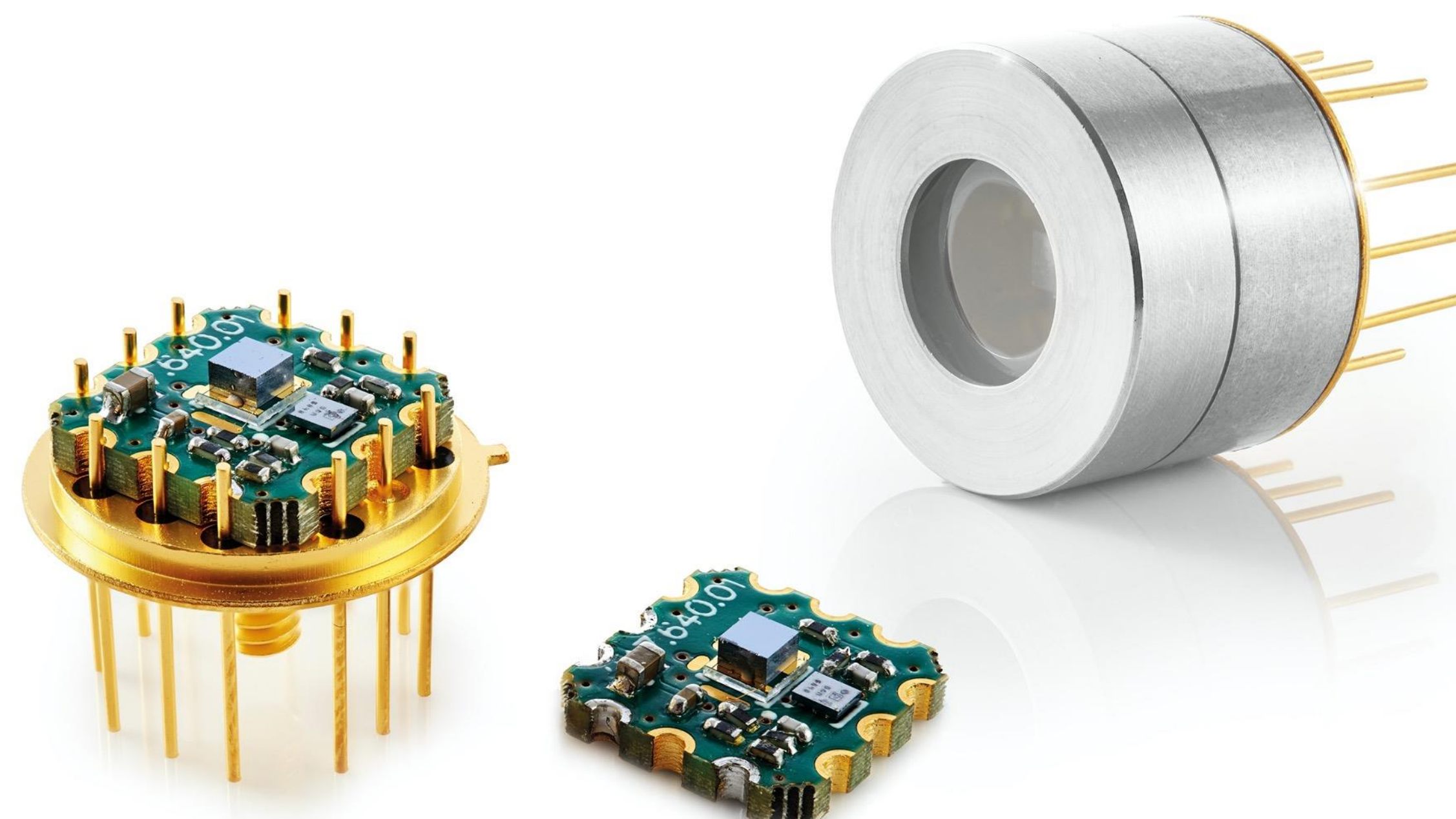




# PREZENTACJA WYNIKÓW I KWARTAŁ 2021 R.

Maj 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



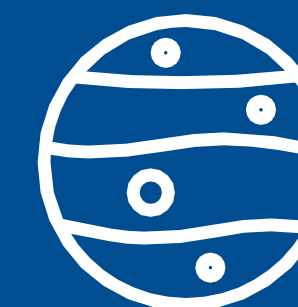
**170**

PRACOWNIKÓW



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

POWIERZCHNI  
PRODUKCYJNEJ



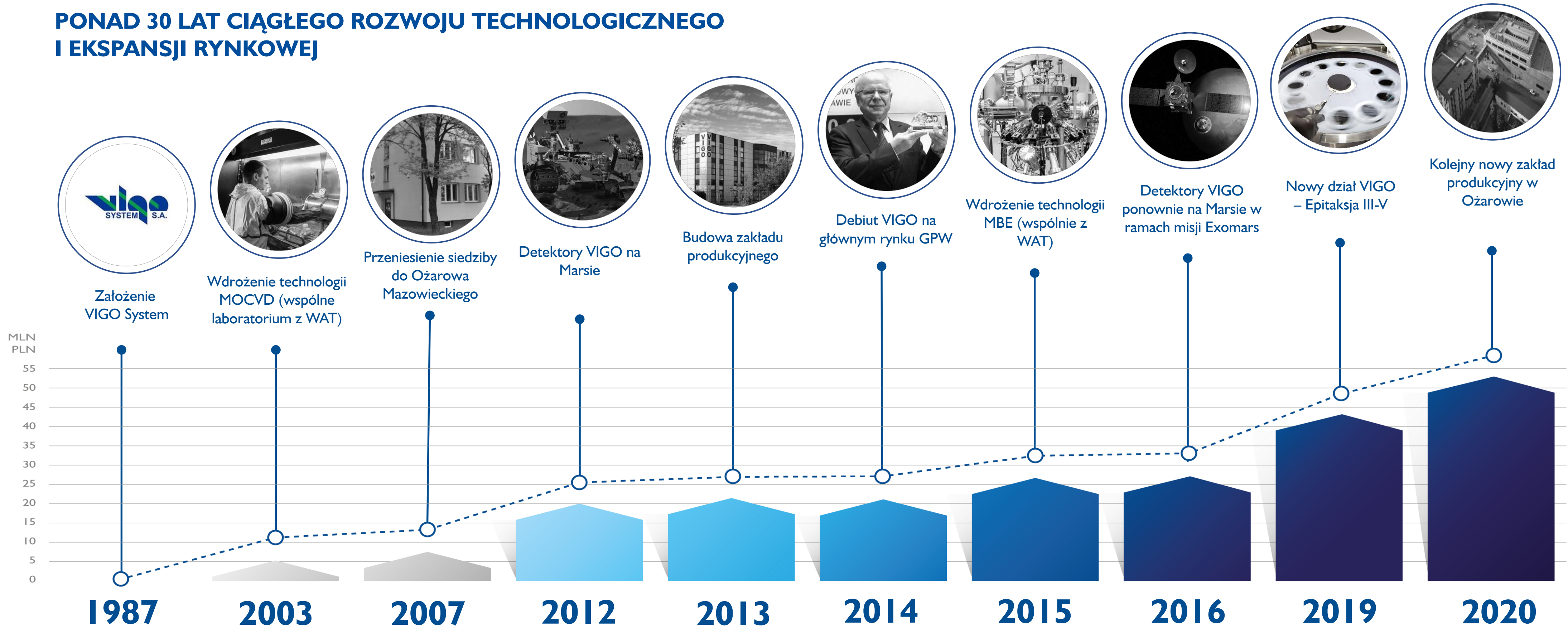
**6**

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



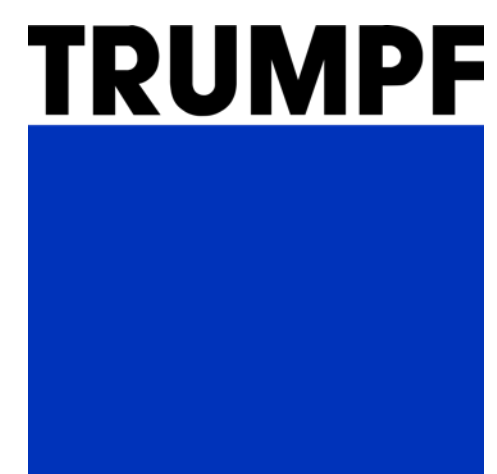
Safran Aerotechnics  
(systemy optoelektroniczne)



Emerson Electric Co.  
(przemysłowe analizatory gazów)



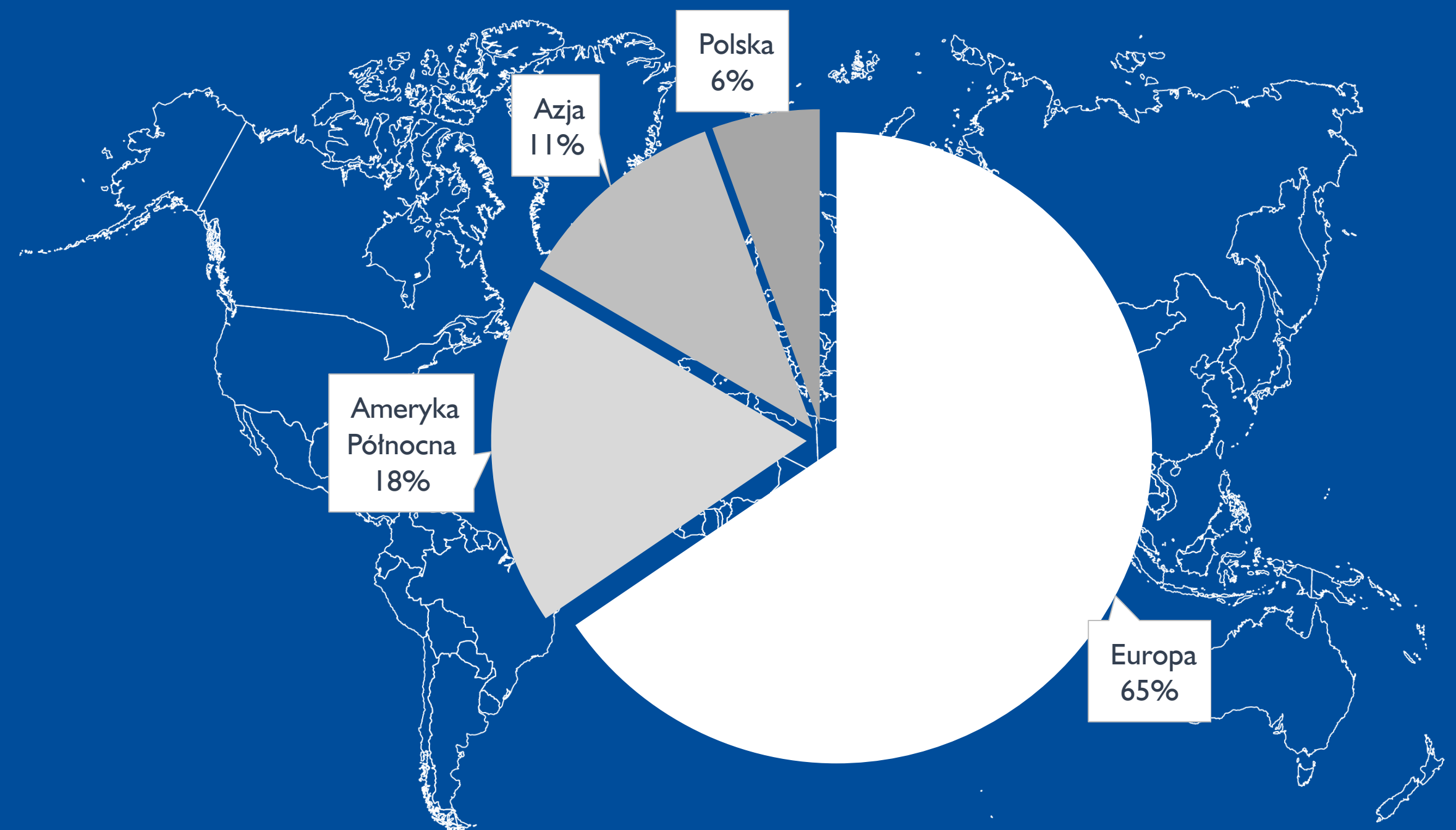
Caterpillar  
(czujniki dla kolejnictwa)



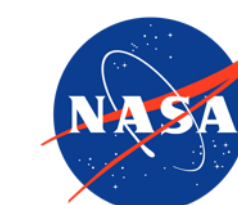
TRUMPF  
(sterowanie laserami)



## MARKET SPLIT 2020



VIGO System jest dostawcą zaawansowanych technologicznie komponentów dla najbardziej wymagających klientów



# KLUCZOWE WYDARZENIA

## PANDEMIA COVID-19

### Sytuacja wewnętrzna:

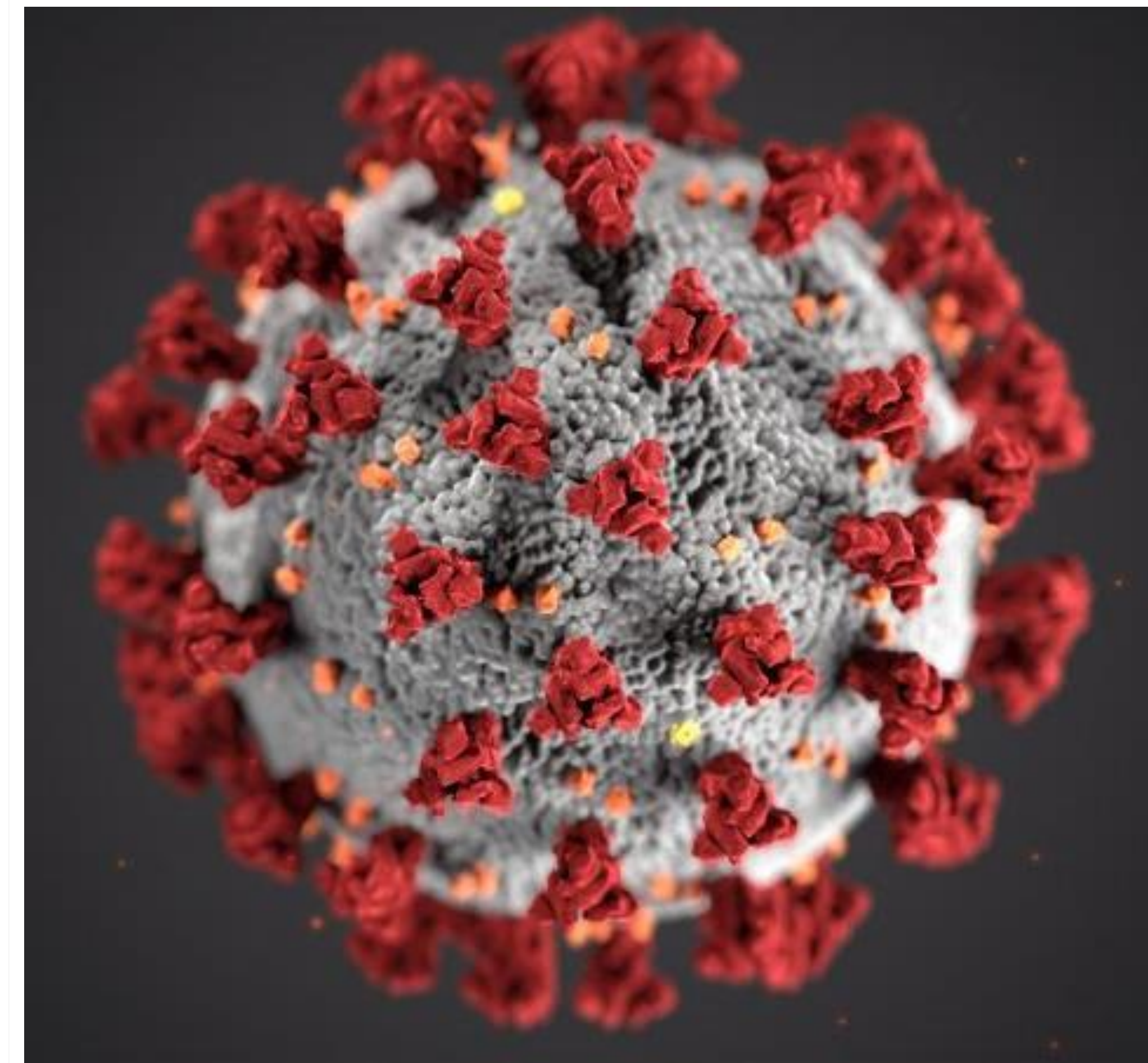
- Utrzymanie ciągłości i terminowości produkcji pomimo stosunkowo licznych przypadków COVID wśród pracowników (konieczność kwarantanny całych zespołów produkcyjnych).

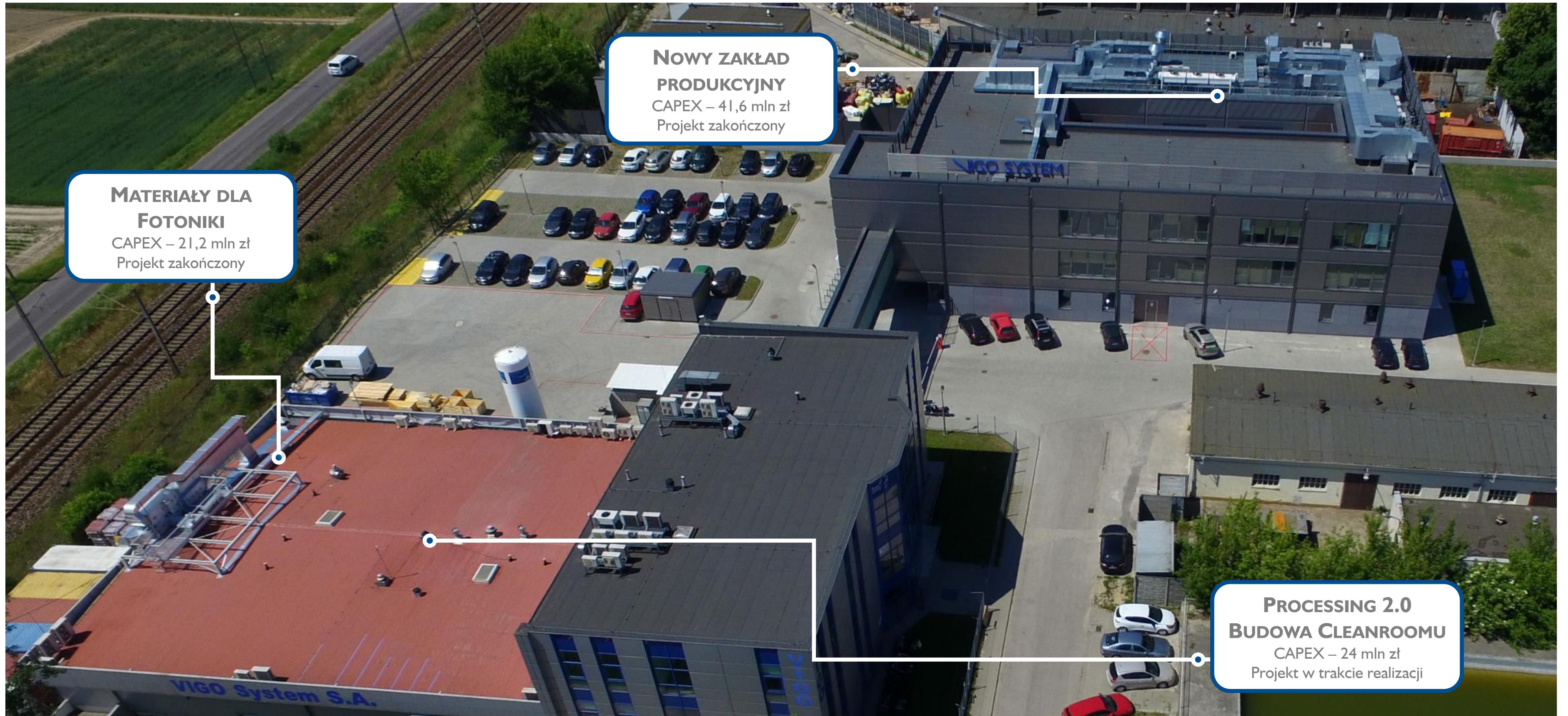
### Otoczenie:

- Brak problemów po stronie dostawców lub klientów.

### Szczepienia:

- Udział w programie szczepień w dużych zakładach pracy (wspólnie z innymi firmami z SSE).
- Do końca czerwca planowane zaszczepienie większości załogi.





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

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

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

## ROZRUCH TECHNOLOGICZNY I KOMERCYJNY

- Szeroki wachlarz obecnie opracowywanych produktów dla klientów:
  - Lasery - QCL (Quantum Cascade Laser), VCSEL (Vertical Cavity Surface Emitting Laser), EEL (Edge Emitting Laser)
  - Detektory (InGaAs)
  - Inne - zwierciadła Bragga, kropki kwantowe, tranzystor DHBT
- Stale rosnący portfel zamówień:
  - 5 klientów z zakończonym procesem kwalifikacji w Azji i USA.
  - 10 klientów z trwającym procesem kwalifikacji (Francja, Włochy, Japonia, Turcja, Korea, Izrael, Tajwan, Hiszpania, Niemcy)
  - 3 nowych klientów (rozpoczęte procesy kwalifikacji) w Q1, kolejnych 3 w Q2

## 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.



# 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 < 24 mln zł (dotacja UE, finansowanie dłużne i środki własne). Uzyskane dofinansowanie w ramach POIR (6 mln zł)

### POSTĘP

- Zakończenie rozbudowy hali technologicznej – 04.2021
- Oferty na budowę instalacji cleanroomowych złożone – trwa analiza ofert
- Planowane zakończenie prac instalacyjnych wewnątrz hali – 12.2021





# KLUCZOWE WYDARZENIA



## DZIAŁANIA SPRZEDAŻOWO- MARKETINGOWE:

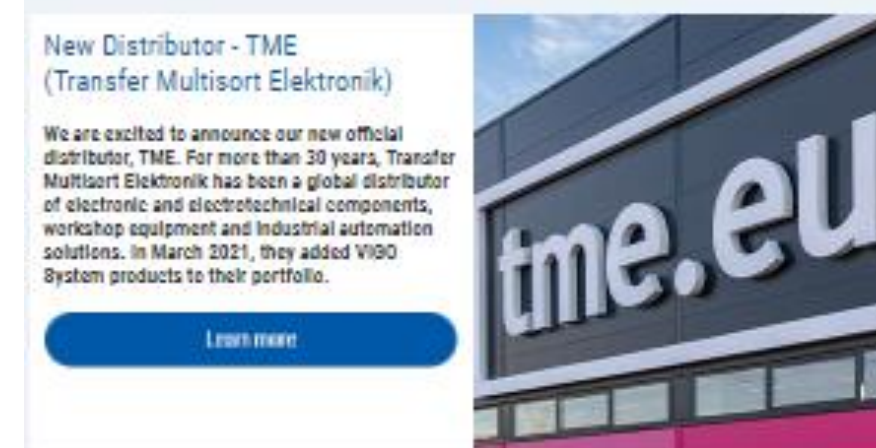
- Rozwinięcie nowych kanałów dystrybucji:
  - TME – dystrybutor elektroniki o globalnym zasięgu
- Prowadzenie dużej kampanii promującej nowy produkt
  - Supersieciowe Detektory InAs/InAsSb
- Zwiększona aktywność i promocja brandu w mediach branżowych:
  - Compound Semiconductor, Electro Optics, AZO Sensor, Semiconductor Today, Photonics Media, Laser Focus World
- Rozwinięcie mediów społecznościowych:
  - Linked In – 1366 obserwujących
  - Twitter – uruchomienie profilu VIGO System

## UDZIAŁ ONLINE W NAJWAŻNIEJSZYCH WYDARZENIACH BRANŻOWYCH ORAZ ORGANIZACJA SWOICH WEBINARIÓW:

- SPIE Photonics West 2021
- EPIC Photonics Plus
- VIGO Webinar: Product roadmap 2021
- VIGO Webinar: RoHS compliant Superlattice Detectors

## NAGRODY I WYRÓŻNIENIA:

- 9 miejsce w rankingu Giełdowej Spółki Roku 2020
- Diamenty Forbesa 2021



# KLUCZOWE WYDARZENIA

## EKSPANSJA RYNKU USA:

- Q3 2021 – otwarcie spółki VIGO Photonics US:
  - Finalizacja rekrutacji kluczowej kadry
- Q3 2021 – budowa zespołu:
  - 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 (w/o BEC, EOC)

## CEL – ZWIĘKSZENIE UDZIAŁU VIGO SYSTEM W RYNKU



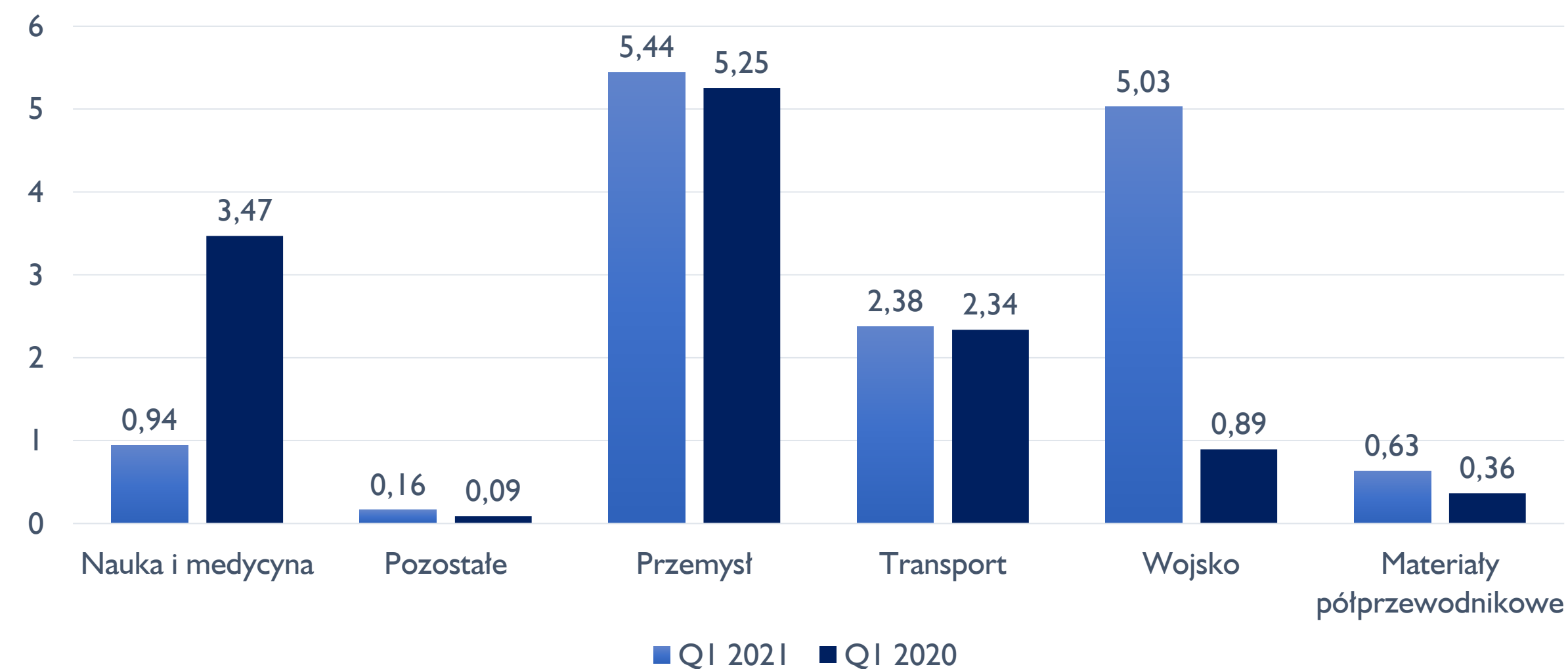
## PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY

Wzrost sprzedaży do 14,6 mln zł (+17,6% r/r), w tym sprzedaż modułów detekcyjnych: 14 mln zł i materiałów półprzewodnikowych: 0,6 mln zł.

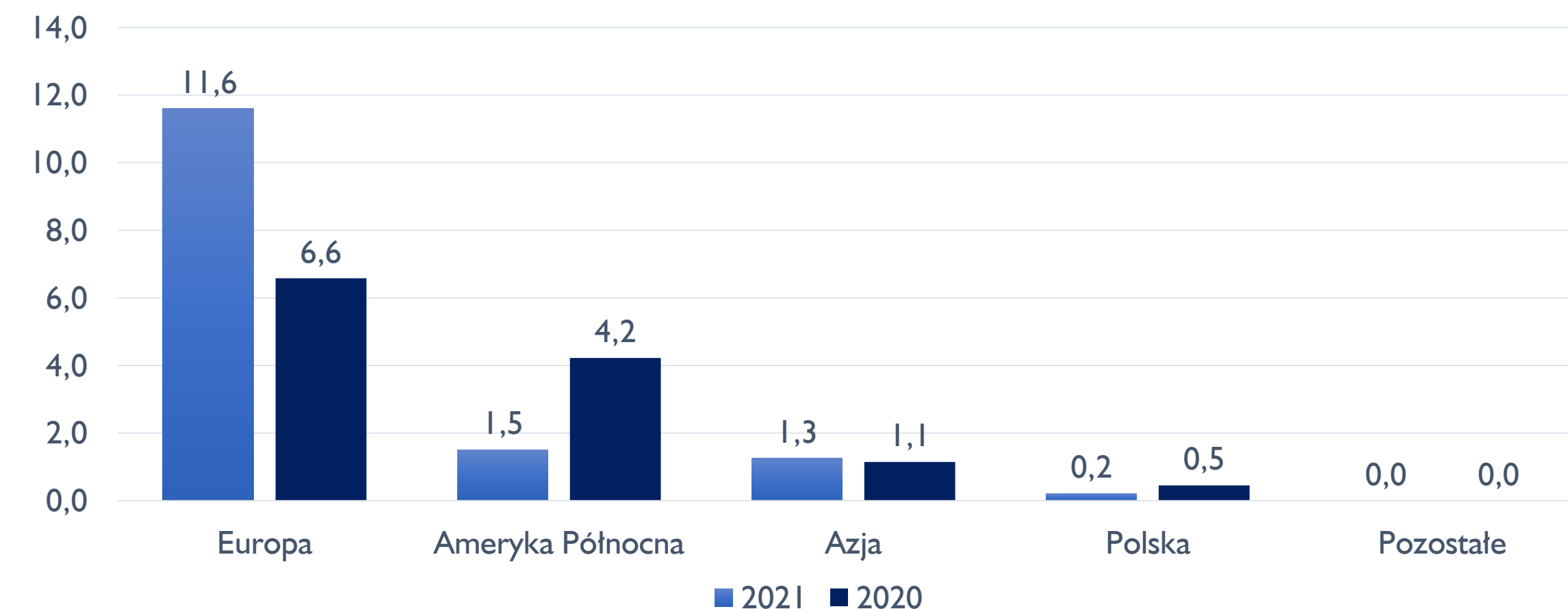
- Znaczące wzrosty sprzedaży w zastosowaniach wojskowych (+462% r/r).
- Sprzedaż w aplikacji nauka i medycyna – głównie usługi R&D związane z opracowaniem nowego detektora dla nowego klienta – przychody uznawane po zamykaniu kolejnych kamieni milowych.

W układzie geograficznym znaczący wzrost sprzedaży na rynku europejskim (+76% r/r) i azjatyckim (+9,3% r/r). Znaczny spadek wystąpił na rynku amerykańskim (-64% r/r).

Przychody ze sprzedaży wg aplikacji [mln zł]



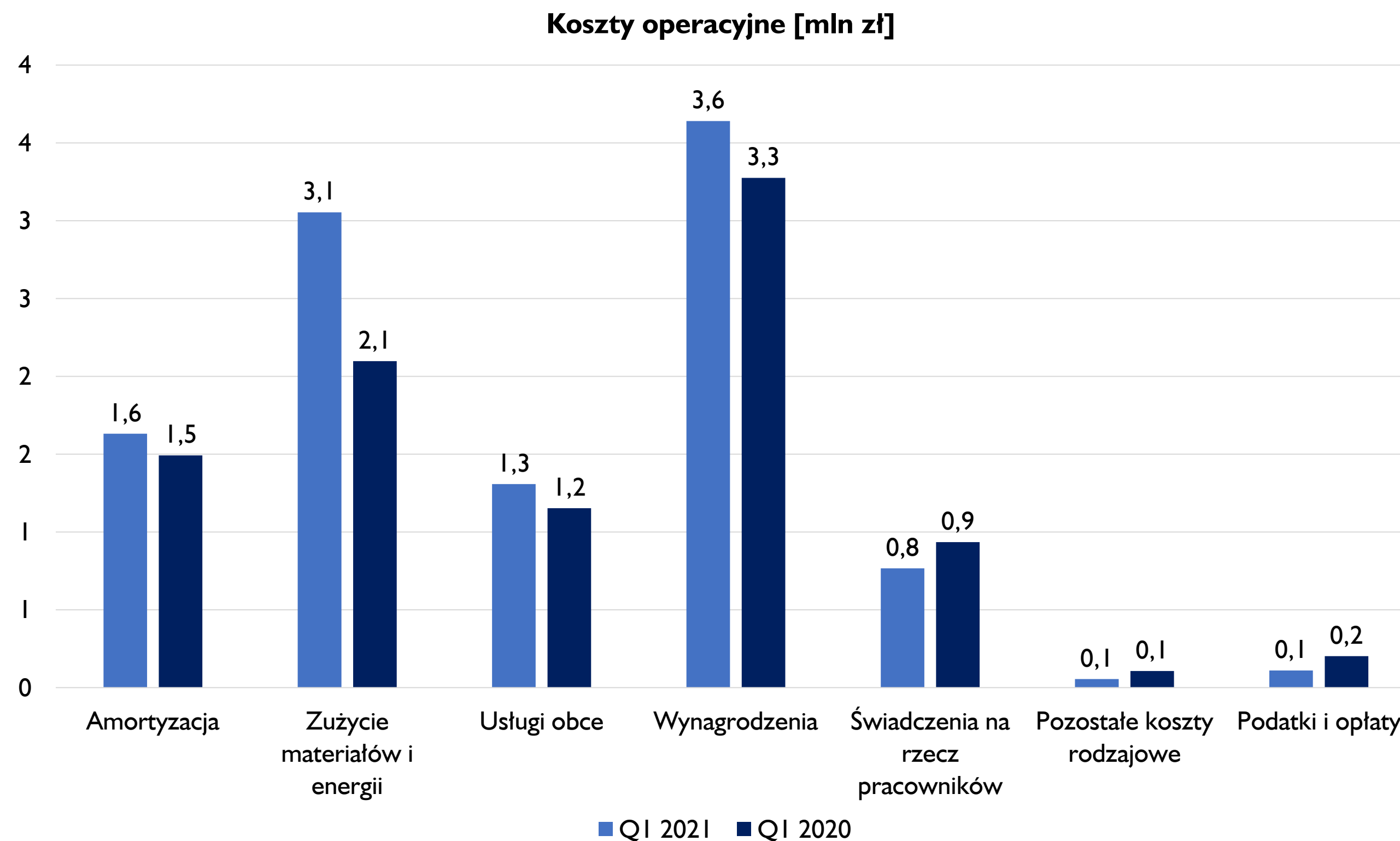
Przychody ze sprzedaży w układzie geograficznym [mln zł]



## KOSZTY OPERACYJNE

Koszty podstawowej działalności operacyjnej w Q1 2021 r. wzrosły o 14% r/r., na co wpływ miały następujące czynniki:

- wzrost produkcji, co znacznie podniosło koszty zużycia materiałów i energii (wzrost o 45% tj. 1 mln zł);
- wzrost zatrudnienia (+12,3%) -> zwiększenie kosztów wynagrodzeń (+11,1% r/r);
- większe koszty usług obcych (+13,4%), co jest związane ze zwiększeniem kosztów remontów, utrzymania i konserwacji, kosztów rekrutacji oraz reklamy i marketingu.



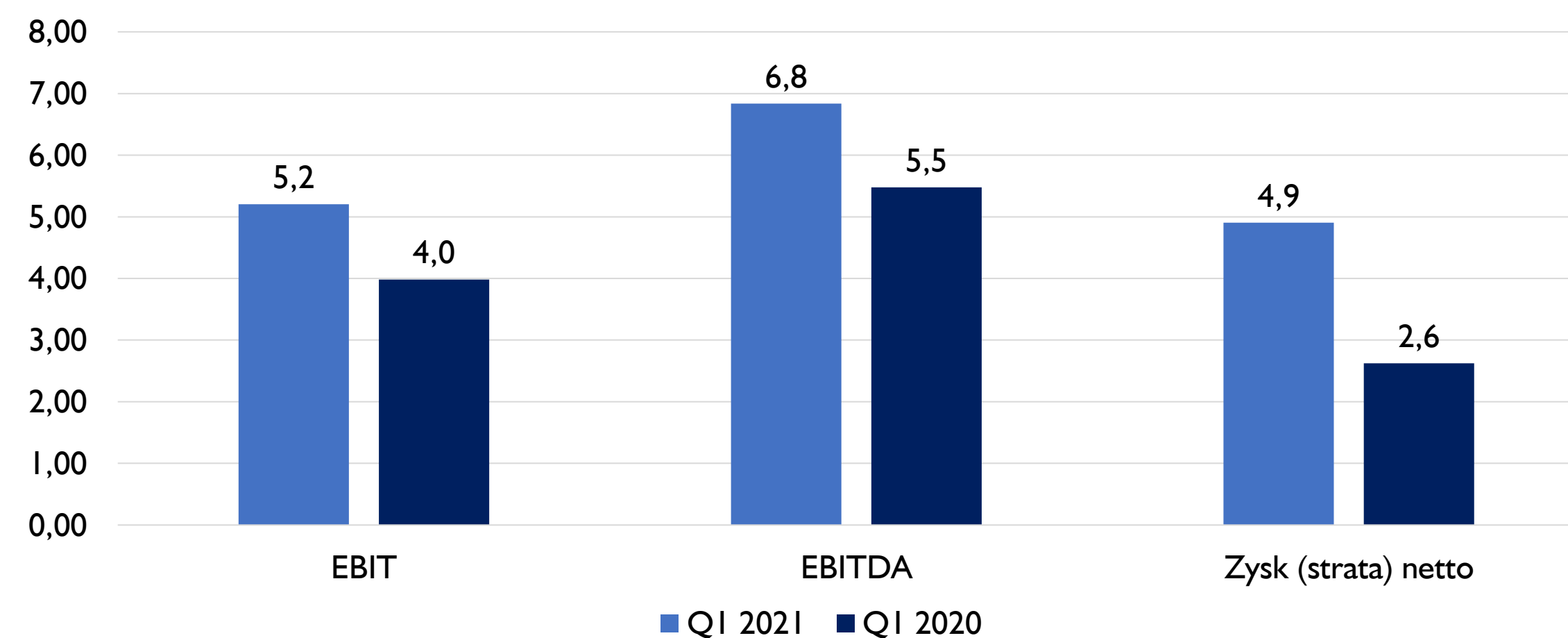
# WYNIKI FINANSOWE

## WYNIKI FINANSOWE

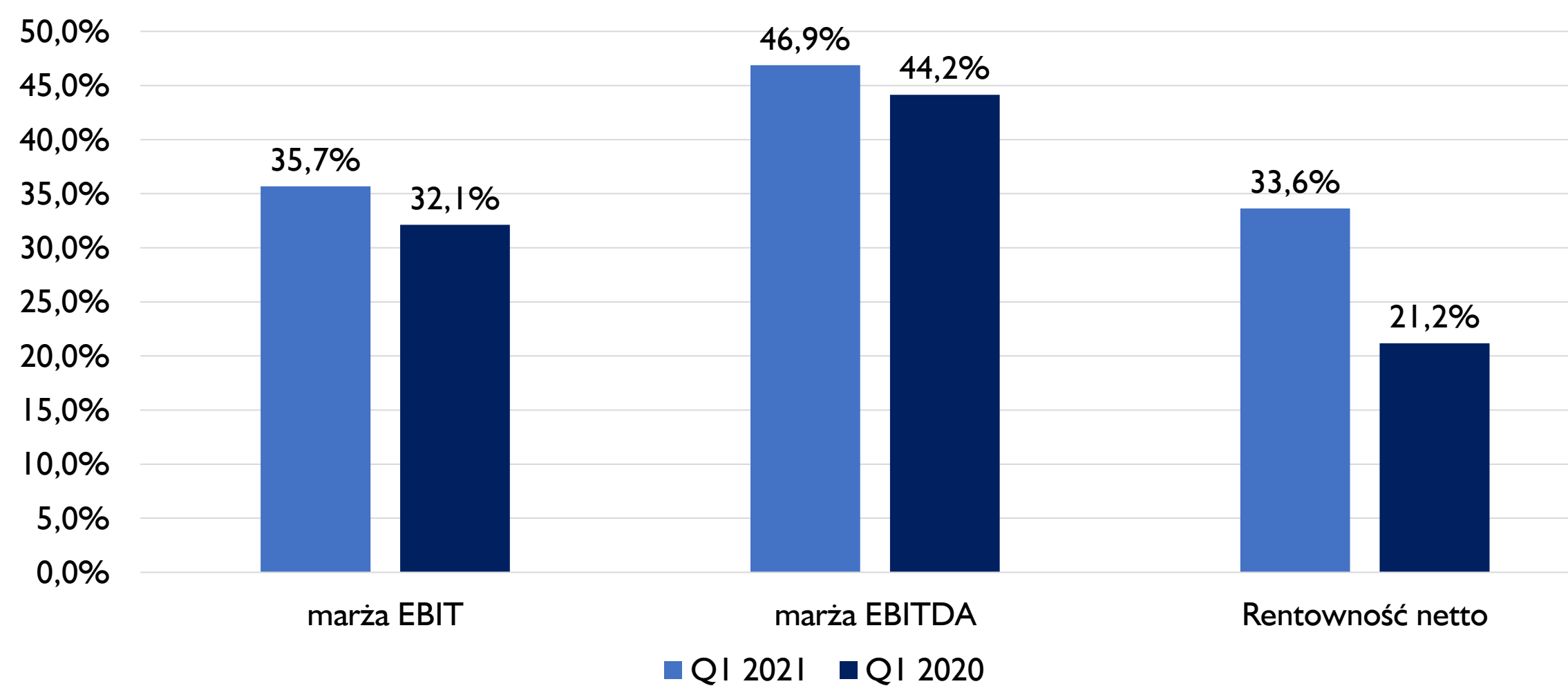
Wyniki finansowe poprawiły się na każdym poziomie:

- EBIT - 5,2 mln zł (+30,62% r/r)
- EBITDA - 6,8 mln zł (+24,81% r/r)
- Zysk netto skorygowany o aktywa z tytułu odroczonego podatku 4,9 mln zł (+86,87% r/r)
- Rentowność Spółki utrzymuje się na bardzo wysokim poziomie. Rentowność netto (skorygowana o aktywa z tytułu odroczonego podatku) w QI 2021 r. wyniosła 33,6%, rentowność EBITDA na poziomie 46,9%, z kolei rentowność EBIT wyniosła 35,7%.

Wyniki finansowe [mln zł]



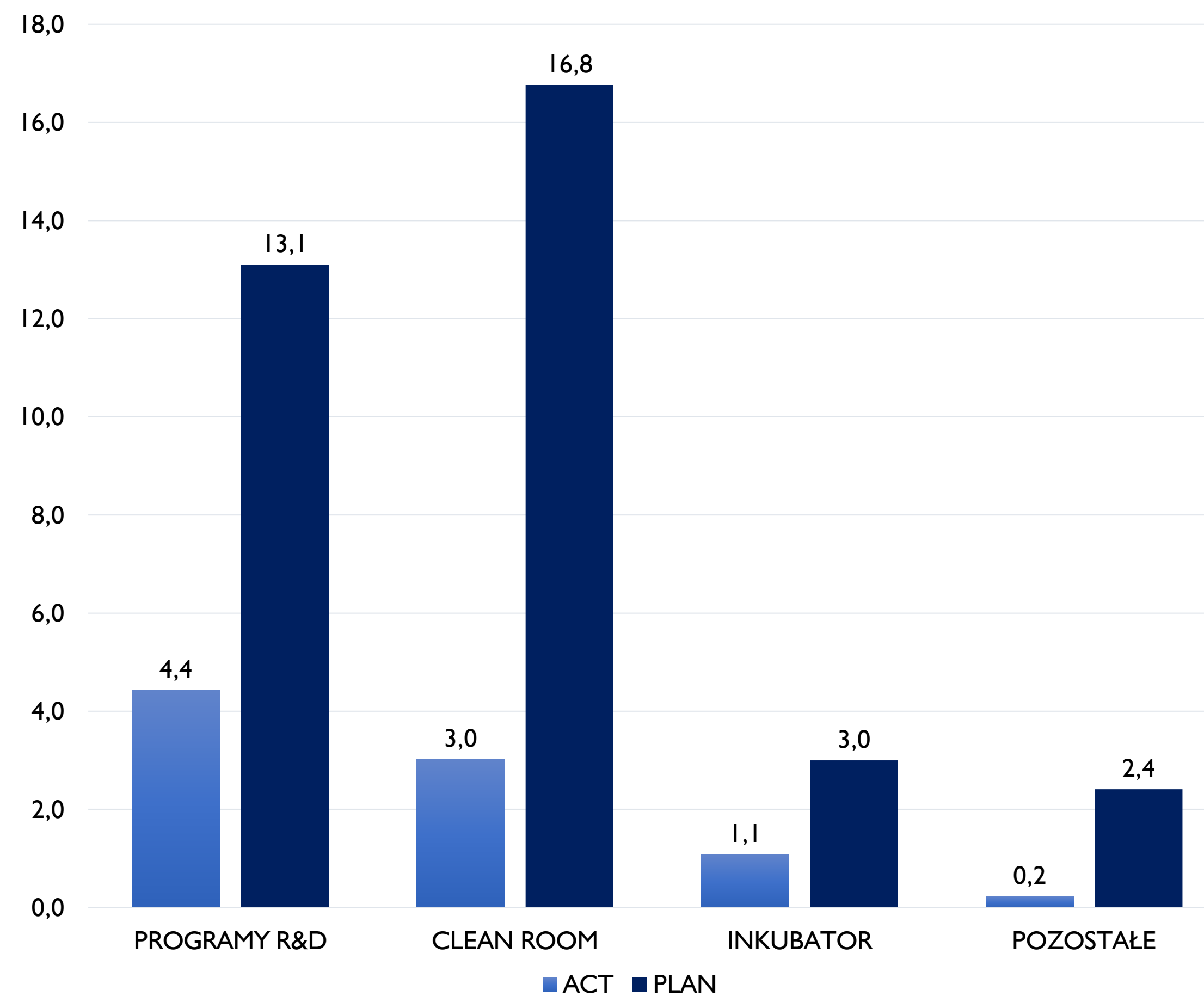
Rentowność [%]



## NAKŁADY INWESTYCYJNE

- Nakłady w Q1 2021 r. wyniosły 8,8 mln zł, co stanowi 23,3% planu na 2021 r.
- Najwięcej nakładów poniesiono na Programy R&D, które wyniosły 4,4 mln zł.
- 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).

Nakłady inwestycyjne w 2021 roku w odniesieniu do Planu [mln zł]



## PLAN 2021

Utrzymanie znaczącej dynamiki wzrostu przychodów w segmencie detektorów podczerwieni:

- **Techniki wojskowe** - zamówienie z Safran Aerotechnics + dodatkowe zamówienia od nowych klientów z rynku europejskiego oraz PCO S.A. W 2021 r. spodziewane przychody na poziomie ok. 20 mln zł.
- **Bezpieczeństwo ruchu kolejowego** – wzrosty zamówień od kluczowego klienta (Caterpillar – kontrakt podpisany 11.05.2020) – wyższe przychody o ok. 10-20% niż w 2020 r.
- **Przemysł** – powrót do dynamiki wzrostu powyżej 20% r/r (głównie przemysł półprzewodnikowy, detekcja gazów, pomiary temperatury, pomiary grubości lakierów), nowe produkty wprowadzane na rynek (tani moduł detekcyjny, moduły wieloelementowe), intensyfikacja współpracy ze sprzedawcami katalogowymi.
- **Nauka i medycyna** – kontynuacja prac rozwojowych dla nowego klienta (faza opracowania produktu + wstępne rozmowy na temat fazy produkcyjnej).

W 2021 r. planowane pozyskanie 1,5 mln EUR przychodów z segmentu materiałów półprzewodnikowych:

Aktywny rozwój sprzedaży (priorytetowy rynek azjatycki, aktywne działania na rynku europejskim i amerykańskim, pilotażowe programy na rynku polskim).





**DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ!**

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)