



Odpowiedzi Zarządu na pytania zadane w trybie artykułu 428 paragraf 6

Kodeksu Spółek Handlowy:

ODPOWIEDZI ZBIORCZE DO: PYTANIA DOTYCZĄCE WOLUMENU PRODUKCJI W 4Q2024

Z raportu wyczytałem, że wartość sprzedanej produkcji wynosi zaledwie ok 200tyś PLN. Chciałbym zapytać jaki jest powód tak niskiego wolumenu?

Dodatkowo spółka w listopadzie ub.r. poinformowała o pozyskaniu zamówienia na produkcję w wysokości 700tyś zł, które miała zrealizować do końca ubiegłego roku. Czy owe zamówienie nie zostało zrealizowane? Czy pojawi się w wynikach za 1 kwartał 2025?

Z poprzednich raportów można było wyczytać, że spółka kładzie nacisk na dynamiczny rozwój produkcji, jednak w 4 kwartale jest zauważalne znaczące spowolnienie, w stosunku do poprzedniego kwartału nawet o 90%.

Chciałbym zapytać o wynik segmentu produkcyjnego: czy dobrze liczę, że sprzedaż w tym segmencie wyniosła około 4% całej sprzedaży (0,3 mln)? Z czego wynika spowolnienie w tym segmencie?

Tak, w czwartym kwartale Spółka zrealizowała niższy wolumen produkcji, co było między innymi spowodowane:

- kumulacją zleceń montażowych, praktycznie wszyscy pracownicy (w tym obsługujący produkcję) w listopadzie i grudniu pracowali w Szwecji.
- przebudową linii produkcyjnej, o czym informowaliśmy w raporcie za 4Q2024. Realokacja obejmowała przebudowę ciągu produkcyjnego oraz zasilania (prąd, gazy techniczne) w celu docelowego ustawienia 2 pras krawędziowych i 2 laserów światłowodowych z obrotnicami. Prace trwały około 3 tygodni i obecnie zainstalowana jest nowa prasa.
- harmonogramem przyjętych zleceń, które były częściowo zrealizowane w 4Q2024, a obecnie trwa ich kontynuacja w bieżącym kwartale.

Fakturowanie produkcji najczęściej następuje po wysłaniu towaru do kontrahenta, potwierdzeniu przyjęcia i w 90% po montażu. W związku z czym cykl od momentu przyjęcia zlecenia do zafakturowania wynosi około do 60 dni. Taka jest specyfika działania Spółki, przygotowujemy infrastrukturę do pracy w systemie ciągłym, natomiast obecnie cała produkcja wynika z zamówień i ich harmonogramu. Nie produkujemy „na magazyn”. Dlatego tak ważna jest dywersyfikacja źródeł przychodów.

Część została właśnie jak wynika z raportu jako produkcja zaksięgowana w 4Q2025. Odpowiedź jak wyżej – cykl realizacji fakturowania, zlecenie - produkcja jest zrealizowana i będzie fakturowana także w 1Q2025, dotyczy kontrahenta RUSTA AB.

Czy spółka zauważa spowolnienie w zainteresowaniu produktami?

Wręcz przeciwnie, ofertujemy i realizujemy produkcję dotyczącą nowych produktów, np. obecnie po przygotowaniu dokumentacji technicznej produkowana jest partia asortymentu dla EAB Systems.

Mimo wszystko spółka inwestuje w rozwój hali produkcyjnej.

Jak by Państwo skomentowali dalszy potencjał produkcji?

Tak dla upewnienia się: czy „realokacja dotychczas używanego parku maszynowego” oznacza, że łączne moce produkcyjne ulegną trwałemu zwiększeniu?

Wskazali Państwo, że „skupiacie się na bardziej marżowych projektach” – jak rozumiem, chodzi o produkty, bo to one rosną. Kiedy ruszy produkcja z wykorzystaniem prasy i lasera, które mają być zamontowane w lutym/marcu 2025 r.?

Spółka nie inwestuje **mimo wszystko**, a świadomie w produkcję. Stan bieżący: Spółka jest na etapie **rozwaju** działalności produkcyjnej. Dotychczasowe rezultaty w tym segmencie prosimy traktować jako etap od realizacji zleceń na zamówienie do celu jakim jest osiągnięcie stanu produkcji ciągłej. Ubiegłoroczne dane o wolumenie wartościowym produkcji r/r potwierdzają obraną strategię działania i potencjał tego segmentu.

Zarówno przebudowa jak i ponoszone nakłady inwestycyjne (infrastruktura, urządzenia) wymagają przede wszystkim czasu. Niemniej już w marcu zgodnie z harmonogramem dostawcy oczekujemy instalacji drugiego lasera i w pełni uruchomienia ciągu produkcyjnego. Docelowo dalsza rozbudowa polegać będzie na zwiększeniu automatyzacji procesów. Również na przełomie marca i kwietnia Spółka zamierza zorganizować spotkania Gdańsku z naszymi największymi kontrahentami, w celu przedstawienia potencjału wytwórczego i określenia możliwości produkcji poszczególnych akcesoriów do regałów. Pracujemy także nad zapewnieniem finansowania zakupu towarów do produkcji, ponieważ są to coraz większe wolumeny.

Jeśli chodzi o marżowość to mamy na myśli również zlecenia usług i handel.

ODPOWIEDZI ZBIORCZE DO: PYTANIA DOTYCZĄCE KOSZTÓW WYNAGRODZEŃ

Czy informacje w raportach bieżących (m.in. 1/2025 i 2/2025) o dużych zleceniach i o wypełnionym portfelu zleceń będzie skutkowało zwiększeniem zatrudnienia bądź zlecaniem usług podwykonawcom?

Czy zmniejszenie kosztów zatrudnienia pracowników, które nastąpiło jakiś czas temu będzie miało stały charakter?

W tej kwestii od 1Q2024 prowadzimy ścisłą kontrolę poziomu kosztów wynagrodzeń, wspierając działalność podwykonawcami. Oczywiście ma to odzwierciedlenie w poziomie kosztów usług obcych, niemniej w długim terminie jest korzystne dla marżowości działalności. Podsumowując: wraz ze wzrostem liczby zleceń montażowych proporcjonalnie zwiększamy liczbę podwykonawców.

POZOSTAŁE PYTANIA:

Czy zlecenia dla CONSTRUCTOR AB oraz Jungheinrich AB (raport bieżący 1/2025) dotyczyć będą dostaw elementów akcesoriów magazynowych Państwa produkcji? Jeśli tak, to jaki mniej więcej stanowią udział w wartości zamówień?

Na dzień bieżący szacujemy udział wartościowy w tym zleceniu produkcji na 15%, towarów handlowych również na 15%. Wartości docelowe zależą będą od ewentualnego zwiększenia zakresu zlecenia (najczęstszy przypadek w trakcie realizacji większych projektów), polega to na aktualizacji zakresu inwestycji po dokonanych demontażach, przebudowach i oszacowaniu konieczności doposażenia regałów w półki siatkowe, odbojnice, hamulce paletowe i inne akcesoria.

Czy w pozycji RZIS przychody netto ze sprzedaży produktów mieszczą się również przychody z handlu używanymi regałami magazynowymi?

Tak.

Czy zlecenia na rynek rumuński mają incydentalny charakter i dają jedynie perspektywy na przyszłość czy współpraca z jakimiś podmiotami jest kontynuowana?

Tak, jest duży potencjał tego rynku, potwierdzają to analizy branżowe. Mamy zrealizowane pierwsze zlecenia, a nawiązane kontakty handlowe chcemy wykorzystać w przyszłości.