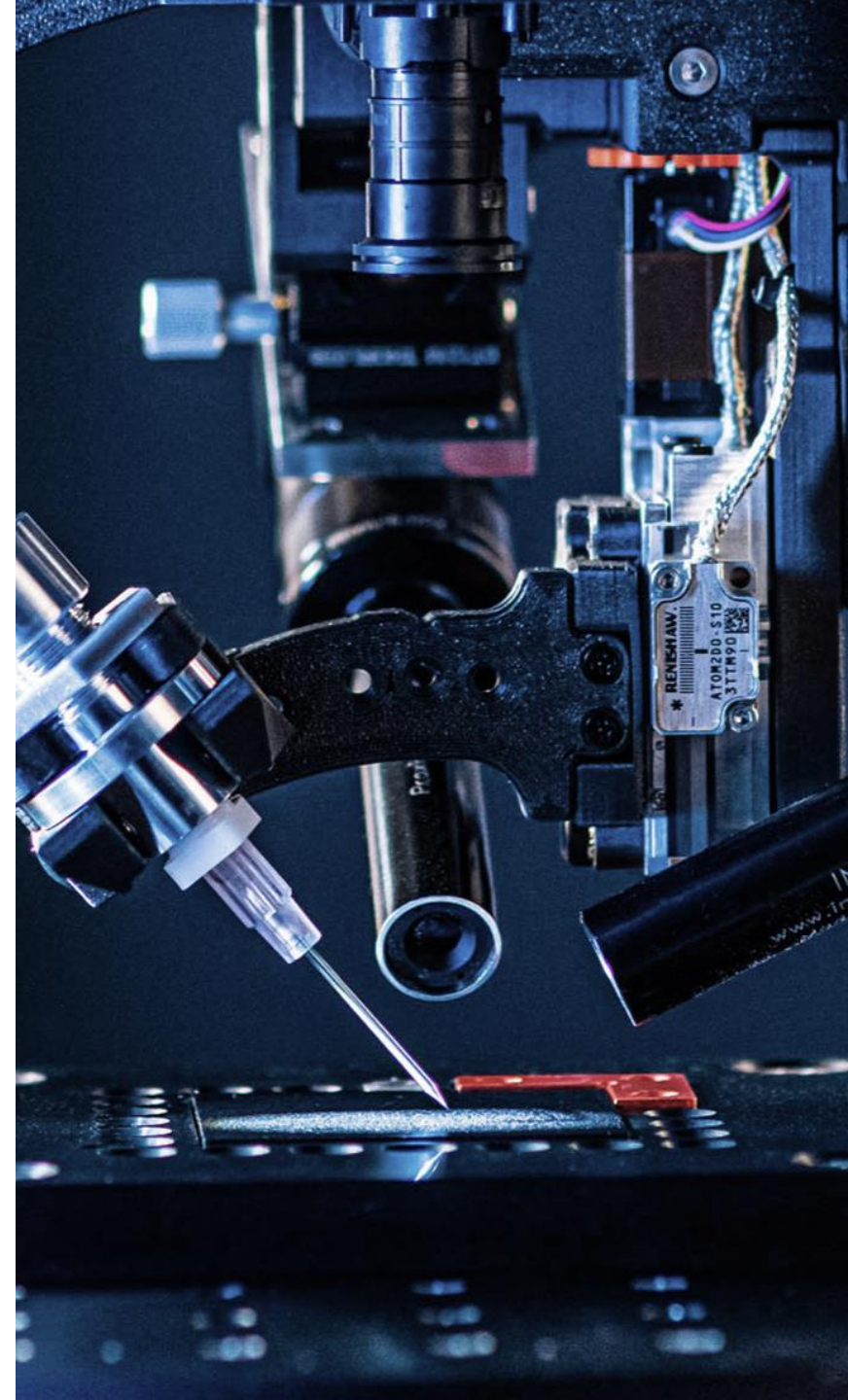




# Wyniki finansowe Q1 2024

XTPL S.A.

23 maja 2024



# Executive summary



## 2,7 mln PLN

sprzedaż produktów i usług w Q1 2024 (-8% r/r)  
96% udział w przychodach ogółem vs 86% w Q1 2023

## -5,1 mln PLN

wynik EBITDA w Q1 2024 (0,1 mln PLN w Q1 2023)

## 1,7 mln PLN

CAPEX w Q1 2024 (1,2 mln PLN w Q1 2023)

## 19,4 mln PLN

środki pieniężne na koniec marca 2024

- **przejsie kolejnego, 4. projektu przemysłowego do 4. etapu** – budowy urządzenia prototypowego z modułem XTPL dla globalnego partnera z Chin z branży wyświetlaczy FPD
- drugie zamówienie modułu przemysłowego od HB Technology z Korei Płd. – intensyfikacja testów w ramach 4. etapu, pierwsze urządzenie prototypowe już na linii pilotażowej klienta końcowego – wiodącego producenta wyświetlaczy FPD z Korei Płd.
- kontynuacja **ewaluacji technologii do wdrożeń przemysłowych** z globalnymi graczami elektroniki drukowanej w strategicznych obszarach: **półprzewodniki, wyświetlacze** oraz **zaawansowane płytki PCB**
- **4 dostarczone urządzenia Delta Printing System w Q1 2024** i kolejne zamówienie od klienta korporacyjnego z USA
- 12 zrealizowanych sprzedaży High Performance Materials (HPM, nanotusze) z regionów: EMEA, USA i Azji
- znaczący wzrost inwestycji w kluczowych obszarach związanych z realizacją Strategii na lata 2023-2026, przygotowujący XTPL na obsłużenie większej ilości zamówień, w każdej linii biznesowej, w kolejnych okresach
- podjęcie współpracy z nowymi dystrybutorami z Azji – dalsze rozszerzanie zasięgu komercjalizacji rozwiązań
- intensywne działania marketingowe i udział w międzynarodowych wydarzeniach branżowych budujących rozpoznawalność marki oraz rozwiązań XTPL na świecie

# Agenda

---

01 Wyniki finansowe Q1 2024

---

02 Technologia i biznes Q1 2024

---

03 Perspektywy i podsumowanie

---



X7L®

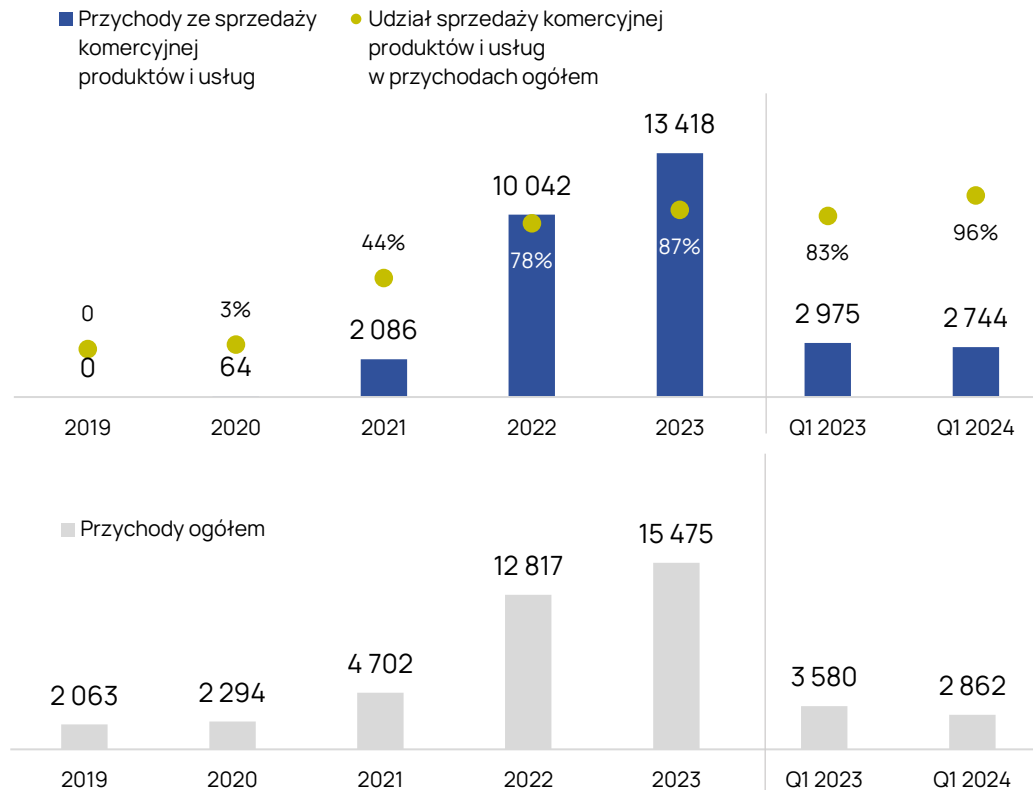
01

# Wyniki finansowe Q1 2024

# Dynamiczny wzrost przychodów ze sprzedaży produktów w ostatnich latach – podsumowanie Q1 2024



\*dane w tys. PLN



**2,7 mln PLN**

przychody ze sprzedaży produktów i usług w Q1 2024

**2,9 mln PLN**

przychody ze sprzedaży ogółem w Q1 2024

- 4 dostarczone i rozliczone urządzenia DPS w Q1 2024 - 2-krotny wzrost r/r w tej linii
- nieznaczny spadek przychodów związany z innym mixem sprzedaży w tym brakiem istotnych wpływów z usług R&D (w Q1 2023 wpływ rozliczenia 4 etapu z Nano Dimension)
- sezonowość w sprzedaży DPS, obecnie głównego składnika generowanych przychodów - większość zamówień generowana w H2
- zakończona transformacja z profilu R&D w firmę z sukcesem komercjalizującą swoje produkty i technologie
- wzrostowy trend przychodów ze sprzedaży produktów i usług zapoczątkowany komercjalizacją wszystkich linii biznesowych
- rosnący udział przychodów ze sprzedaży produktów i usług w przychodach ogółem - efektywny rozwój biznesu

# Wyniki finansowe – podsumowanie Q1 2024



\*dane w tys. PLN

	Q1 2024	Q1 2023
Przychody ogółem	2 862	3 580
Przychody ze sprzedaży produktów i usług	2 744	2 975
Dotacje (refundacje i zaliczki)*	228	1 000
Koszty operacyjne	8 640	3 322
EBITDA	-5 112	92
Przepływy pieniężne z dział. operacyjnej	-5 578	-659
CAPEX	1 673	1 225
Przepływy pieniężne netto	-7 860	-2 209

	31.03.2024	31.12.2023
Stan środków na koniec okresu	19 412	27 275

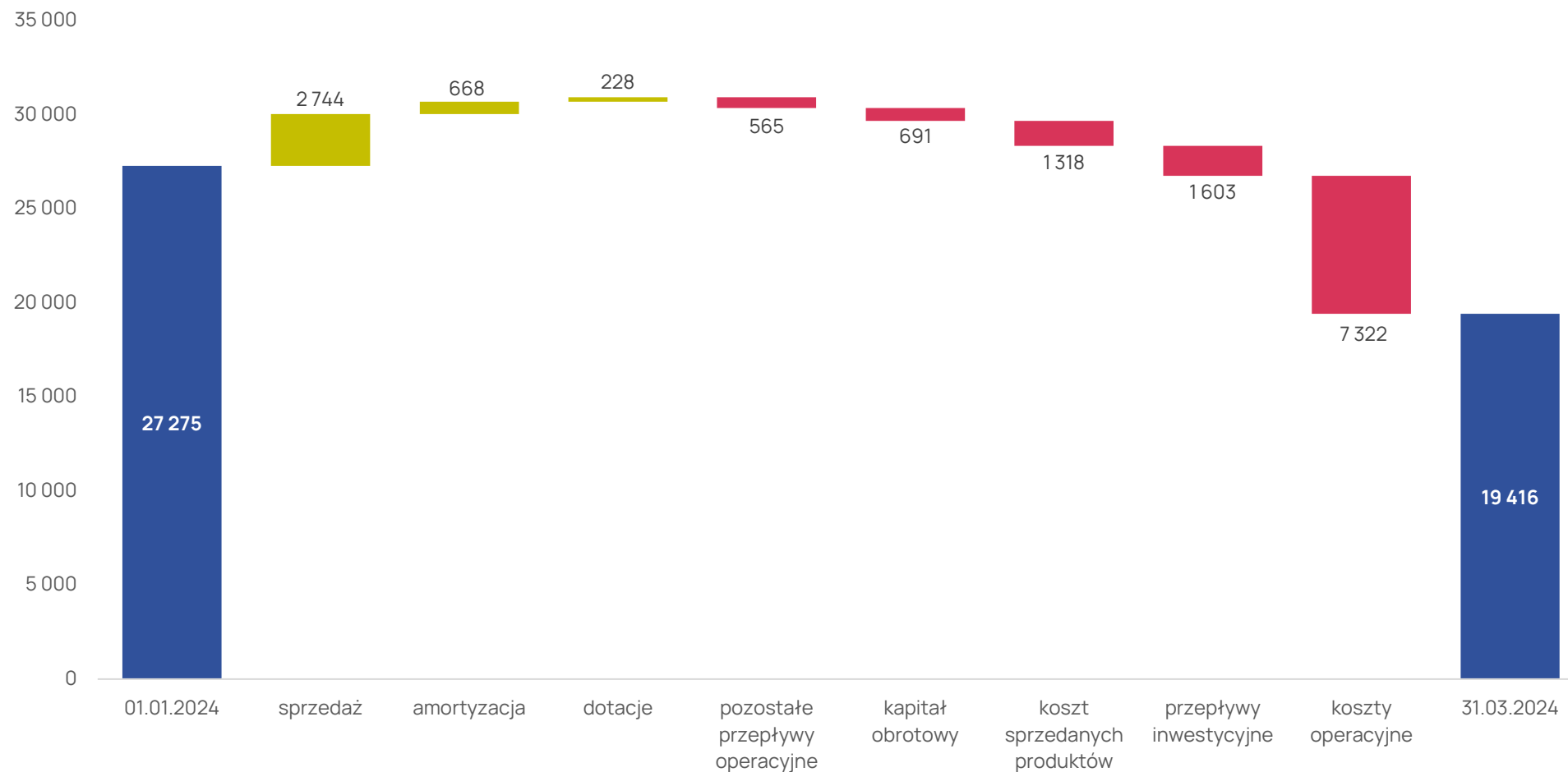
- niższe przychody z produktów i usług (-8%) w Q1 2024 r/r głównie w wyniku braku istotnych wpływów z R&D r/r
- 4 dostarczone urządzenia DPS w Q1 2024 i powrót do regularnej sezonowości zamówień DPS względem zeszłorocznego ożywienia postpandemicznego w Chinach
- wzrost wydatków w ramach obsługi rosnącej skali biznesu:
  - zmiana zatrudnienia z 53 do 91 osób na koniec marca 2024, w tym część na B2B
  - znaczący wzrost nakładów na działania marketingowo-sprzedażowe, w tym aktywny udział w międzynarodowych konferencjach oraz targach branżowych
  - znaczący wzrost wydatków w ramach obsługi rosnącej skali biznesu, w tym:
    - koszt 2x większej ilości dostarczonych DPS r/r
    - zakup nowego sprzętu laboratoryjnego i IT,
    - wdrażanie systemu ERP do obsługi procesów,
    - DPS na potrzeby wewnętrzne i marketingowe,
    - wzrost zamówień kluczowych komponentów do budowy DPS i modułów przemysłowych antycypując wzrost zamówień w H2 2024,
  - dwukrotne skrócenie procesu produkcji DPS
  - kontynuowanie prowadzonych intensywnie prac B+R dot. kolejnej generacji produktów XTPL
- środki pieniężne zgodne z założeniami budżetowymi wspierające dalsze wdrażanie Strategii

\*Zgodnie z zasadą rozliczania grantów, tylko część otrzymanych środków jest uwzględniana w rachunku wyników, a pozostała część jest ujęta w bilansie w przychodach przyszłych okresów.

# Przepływy pieniężne - podsumowanie Q1 2024



\*dane w tys. PLN



# Realizowany projekt dotacyjny i rekomendowane dofinansowanie

HORYZONT  
europa

od 2022

Międzynarodowy projekt technologiczny z udziałem XTPL celem opracowania nowej technologii wytwarzania wyświetlaczy microLED za pomocą wybranych technik addytywnych, w tym technologii UPD Spółki

- okres realizacji: 24 miesiące
- wartość projektu i dofinansowania: 4 293 263,75 EUR
- wartość dofinansowania dla XTPL: 430 000,00 EUR

HORYZONT  
europa

start H2 2024

Międzynarodowy projekt technologiczny realizowany w konsorcjum którego członkiem jest XTPL. Celem jest opracowanie elastycznego, wielofunkcyjnego urządzenia do analizy składu ciała i monitorowania zdrowia, wykorzystującego zaawansowane materiały i sztuczną inteligencję, w celu promowania zdrowszego trybu życia. Zadaniem XTPL jest opracowanie materiałów, które zapewnią rozciągliwość, wysoką wydajność i efektywność energetyczną urządzenia

- okres realizacji: 48 miesięcy
- wartość całkowita Projektu: EUR 6 984 473,00
- udział Emitenta w Projekcie: EUR 510 063,50
- rekomendowana wartość dofinansowania dla Emitenta: EUR 510 063,50



02

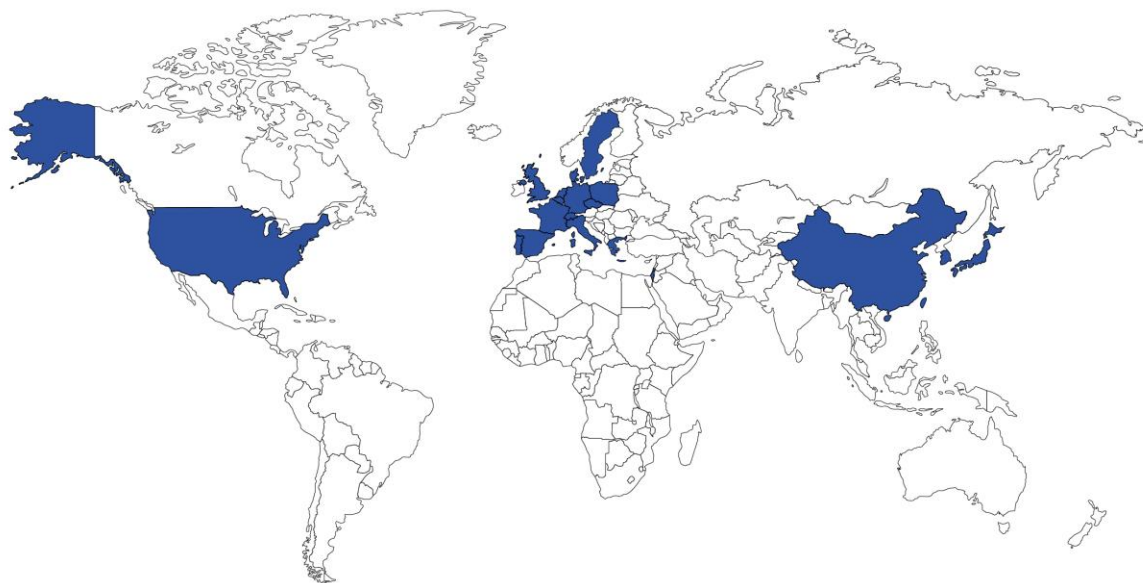
# Technologia i biznes

## Q1 2024

# Globalny zasięg komercjalizacji portfolio XTPL



XTPL z sukcesem komercjalizuje swoje produkty już w **21 krajach** i prowadzi ewaluacje technologii u globalnych graczy elektroniki drukowanej.



**12 dystrybutorów** w USA, Francji, Niemczech, na Wyspach Brytyjskich, w Korei Płd., Chinach, Tajwanie, Indiach

Efektywny model komercjalizacji rozwiązań

## Własna sprzedaż i globalna dystrybucja autorskich produktów

Moduły do wdrożeń przemysłowych

Delta Printing System (DPS)

High Performance Materials (HPM, nanotusze)

Wspierające kanały komercjalizacji

Dystrybutorzy

Partnerstwa strategiczne

Licencjonowanie



Do końca 2026 XTPL planuje wesprzeć sprzedaż poprzez **nowe biura demonstracyjno-sprzedażowe** na kluczowych technologicznie rynkach: **USA, Tajwan i Korea Płd.**

# Intensyfikacja działań nakierowanych na wzmocnienie pozycji w USA

## Uruchomienie pierwszego centrum sprzedażowo-demonstracyjnego

- przygotowania do uruchomienia pierwszego zagranicznego oddziału sprzedażowo-demonstracyjnego w H2 2024 zlokalizowanego w Bostonie
- placówka wyposażona m.in. w laboratorium, gdzie klienci będą mogli przetestować działanie technologii XTPL i zapoznać się z ofertą produktową – modułami do wdrożeń przemysłowych, urządzeniami DPS i materiałami HPM (nanotusze)
- zespół 2-3 osób w pełnym wymiarze czasu



## Doświadczony Dyrektor Sprzedaży na Amerykę Płn.

- zatrudniony na początku 2024 Urs Berger
- odpowiedzialny za opracowanie i wdrażanie strategii sprzedażowej XTPL na rynku Ameryki Północnej i nawiązywanie partnerstw biznesowych
- wcześniej przez 16 lat pełnił kluczowe funkcje kierownicze w firmie Optomec w USA i Szwajcarii
- potwierdzone osiągnięcia w skutecznym wdrażaniu strategii sprzedażowych w Ameryce Płn. i Europie - zawarł w ciągu swojej kariery łącznie kilkaset sprzedaży systemów



## Kolejna sprzedaż urządzenia DPS

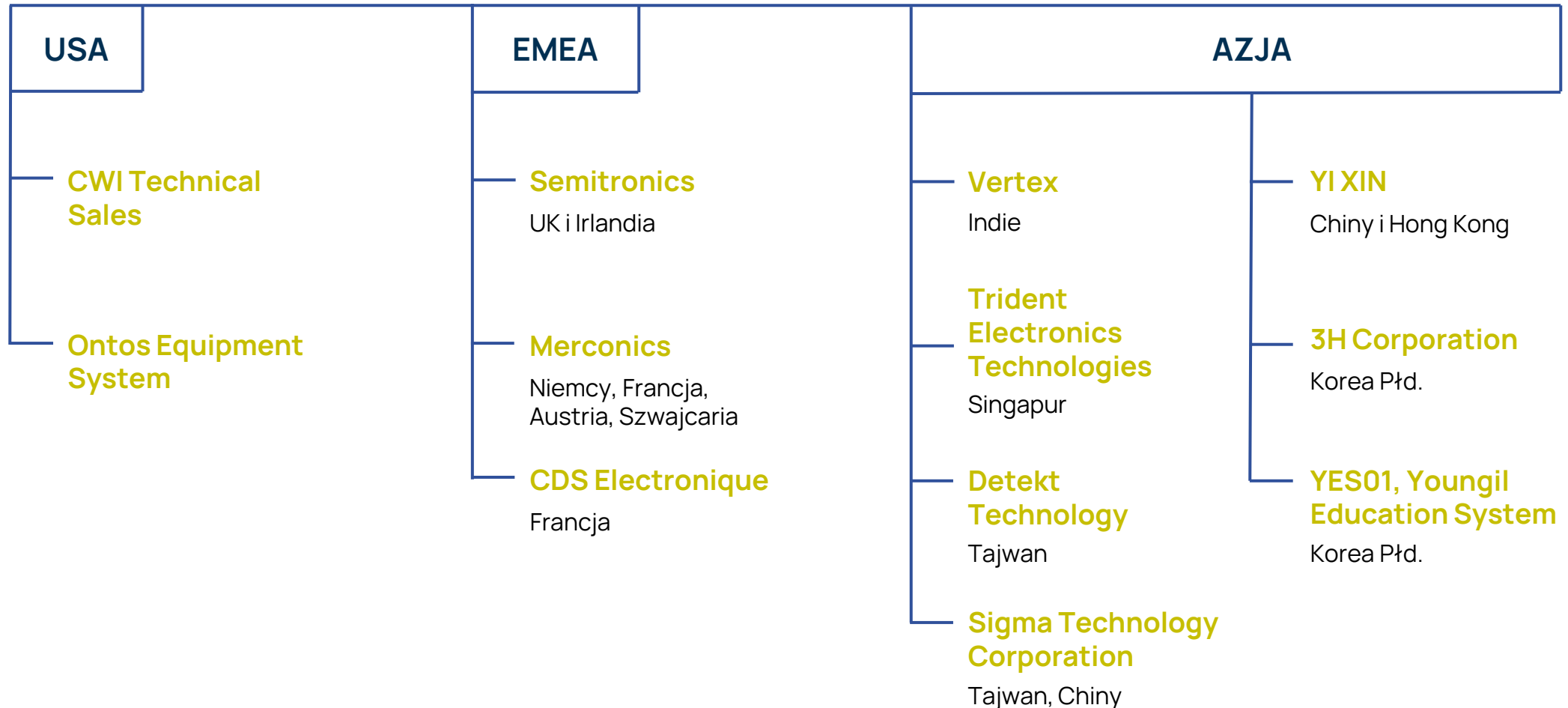
- czwarta sprzedaż urządzenia DPS w USA do nowego klienta przemysłowego w Kalifornii
- technologia XTPL będzie wykorzystywana w pracach nad mikromontażem w zintegrowanych urządzeniach mikroelektronicznych
- poprzednie sprzedaże zrealizowane do dwóch klientów przemysłowych w tym m.in. dla notowanej na Nasdaq firmy z tzw. Wielkiej Piątki globalnych przedsiębiorstw branży ICT i Northeastern University Boston



# Dalsze rozszerzanie komercjalizacji rozwiązań dzięki wsparciu międzynarodowych partnerów

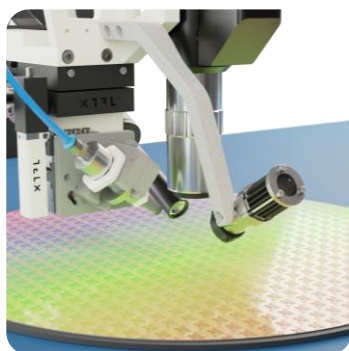


## 12 DYSTRYBUTORÓW ROZWIĄZAŃ XTPL



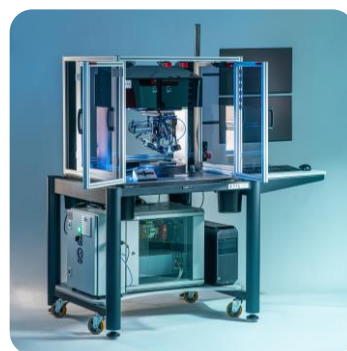
# Dopracowane portoflio odpowiadające potrzebom globalnych klientów

XTPL prowadzi ciągłe działania o charakterze R&D, które zwiększają funkcjonalność i potencjał poszczególnych linii biznesowych. Zwiększenie komercjalizacji dowolnej z linii biznesowych pociąga za sobą jednoczesny wzrost pozostałych.



## Moduły do wdrożeń przemysłowych

- moduł nanoszenia nanomateriałów do integracji z urządzeniami przemysłowymi
- możliwości wykorzystania w wielu obszarach produkcji w tym obecnie prowadzone zaawansowane ewaluacje w półprzewodnikach, FPD (flat panel display) i płytках PCB
- średnia cena za moduł: ~100 tys. EUR



## Delta Printing System (DPS)

- demonstrator technologii XTPL (marketing technologii)
- samodzielny system do zastosowań przez producentów elektroniki w R&D i prototypowaniu
- odbiorcami instytucje naukowe i firmy komercyjne
- średnia cena za DPS: ~170 tys. EUR



## High Performance Materials (HPM, nanotusze)

- nanotusze srebrne z wysoką zawartością srebra i doskonałą stabilnością do zastosowania w różnych technikach druku
- produkty sprzedawane partnerom przemysłowym i uniwersytetom z EMEA, USA i Azji
- materiał eksploatacyjny w DPS i modułach

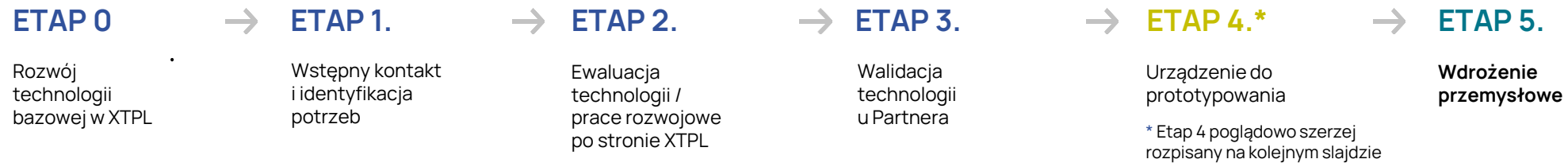


Nowe generacje produktów

# Przewyższający cel 100 mln PLN pipeline projektów wdrożeń przemysłowych zróżnicowany geograficznie



Poglądowy proces wdrożeń przemysłowych technologii XTPL

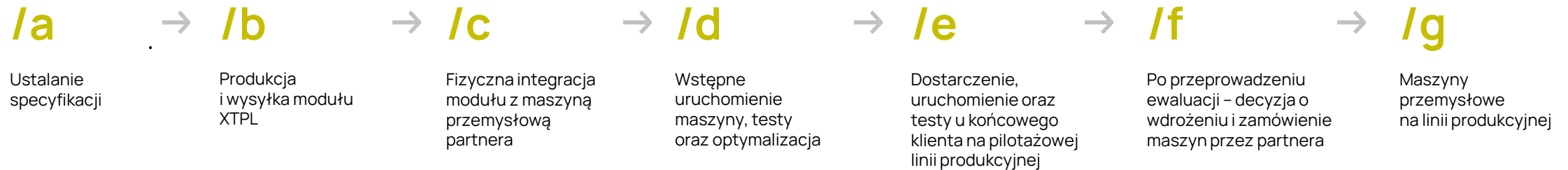


Pipeline projektów przemysłowych dla globalnych klientów technologicznych



# Osiągnięcia w 4 najbardziej zaawansowanych projektach przemysłowych będących w kluczowym 4. etapie

Poglądowy schemat 4. etapu – prace nad prototypem przemysłowego urządzenia, unikalność każdego z projektów



Realizacja intensywnych prac w 4 projektach nakierowanych na pierwsze wdrożenia przemysłowe technologii XTPL



## Korea Płd.

- **Branża:** wyświetlacze FPD
- **Klient końcowy:** wiodący producent wyświetlaczy FPD na świecie z Korei Płd.
- **Start 4. etapu:** Q2 2023



## Chiny

- **Branża:** wyświetlacze FPD
- **Klient końcowy:** wiodący producent maszyn dla przemysłu nowoczesnych wyświetlaczy z Chin
- **Start 4. etapu:** Q2 2024



## USA

- **Branża:** wyświetlacze FPD i półprzewodniki
- **Klient końcowy:** notowany na Nasdaq 100 czołowy producent maszyn przemysłowych z USA
- **Start 4. etapu:** Q2 2023

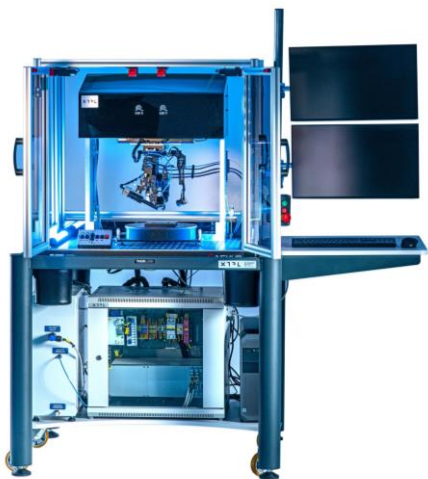


## Tajwan

- **Branża:** półprzewodniki (advanced packaging)
- **Klient końcowy:** czołowy producent półprzewodników z Tajwanu
- **Start 4. etapu:** Q3 2022

# Sprzedaż Delta Printing System - komercjalizacja w Q1 2024

X T P L<sup>®</sup>



- 26 łącznie zamówionych urządzeń Delta Printing System (DPS)\*
- 4 dostarczone DPS do klientów w Q1 2024
- 1 zamówienie DPS w Q1 2024 dla kolejnego klienta przemysłowego z USA
- stale rozwijana funkcjonalność urządzenia i jego oprogramowania
- ~80 szans w lejku sprzedażowym
- cena urządzenia DPS wynosi ok. 170-200 tys. EUR
- globalna roczna sprzedaż urządzeń do prac R&D, prototypowania i produkcji małoseryjnej szacowana jest na ok. 250-500 szt./rok

Wybrani użytkownicy Delta Printing System:



UNIVERSITÀ  
DEGLI STUDI  
DI BRESCIA

HUMBOLDT-  
UNIVERSITÄT  
ZU BERLIN



University of Stuttgart

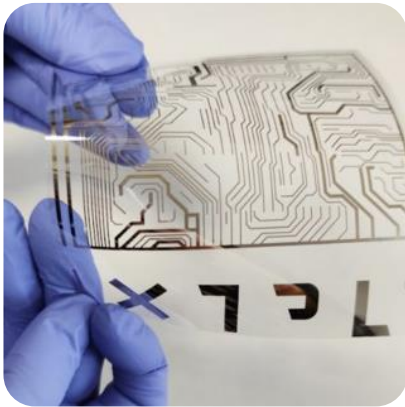


University  
of Glasgow

\* Od momentu rozpoczęcia komercjalizacji urządzenia w 2020/2021



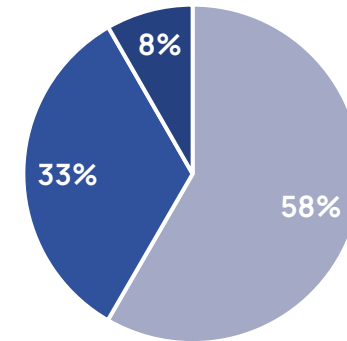
# Znaczące kamienie milowe w HPM (nanotusze) – komercjalizacja w Q1 2024



- 12 zamówień w Q1 2024 i 105 od początku komercjalizacji nanotuszków (HPM) z regionu EMEA, USA i Azji
- 16 powracających klientów od początku komercjalizacji tuszów
- zrealizowane zamówienia do 21 krajów z regionu EMEA, USA i Azji
- nowe kraje na mapie sprzedaży: Szwecja
- zmiana nazwy marketingowej tuszy z Nanoinks na High Performance Materials (HPM)
- rozwój tuszów z zawartością miedzi i złota – nowy tusz ze złotem i przedsprzedaż tuszy z miedzią od Q1 2024

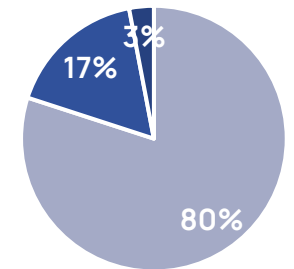
Sprzedaż HPM (nanotusze)

Q1 2024

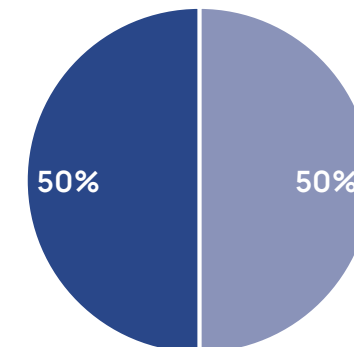


■ EMEA ■ USA ■ Azja

2023

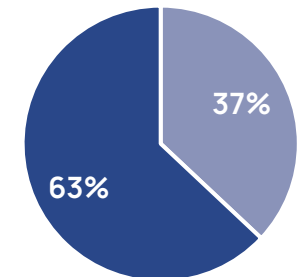


Q1 2024



■ Przemysł ■ Środowiska akademickie

2023



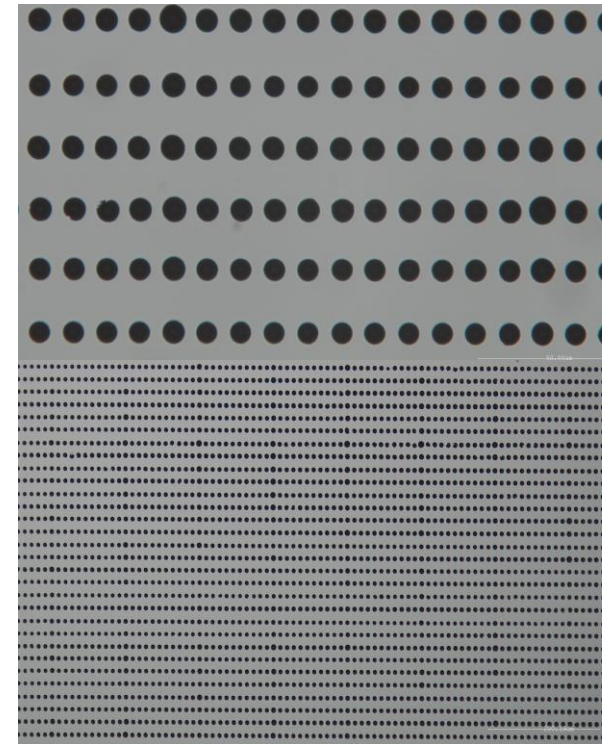
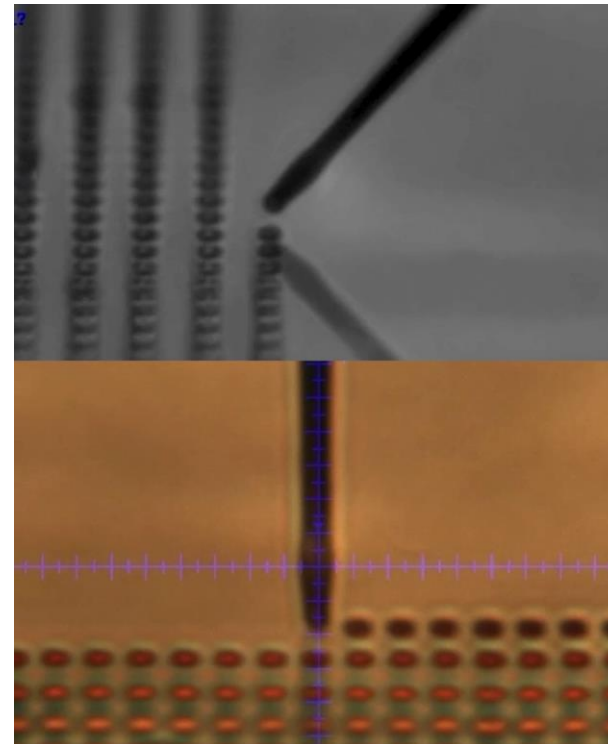
# Dalszy rozwój technologii dla zachowania unikalności rozwiązań - podsumowanie Q1 2024



## Główne osiągnięcia i postępy w pracach badawczo-rozwojowych w Q1 2024:

- rozwój tuszów o wysokim stężeniu (past/ HPM) na bazie miedzi i złota
- wypełnianie otworów w strukturach półprzewodnikowych wybranym materiałem w tym kontrolowanego i wydajnego wypełniania mikrostudzienek/ subpikseli tuszami kwantowymi dla wyświetlaczy uLED
- znaczna automatyzacja druku związana z mapowaniem podłoży o skomplikowanej topografii przed drukiem a następnie zaimportowanie mapy do urządzenia
- wprowadzenie funkcji implementacji liter z pliku CAD do urządzenia DPS umożliwiającej druk napisów
- modyfikacja metody druku kropek pozwalającej na uzyskanie częstotliwości druku 8 Hz
- prace nad realizacją projektów w ramach procesu NPD (New Product Development) odpowiadających roadmapie rozwoju urządzeń DPS, moduł UPD oraz materiałów HPM

Nanoszenie mikrokropek z szybkością drukowania jednokanałowego: 8,3 punktów / sekundę; średnica kropki: 8 - 10  $\mu\text{m}$



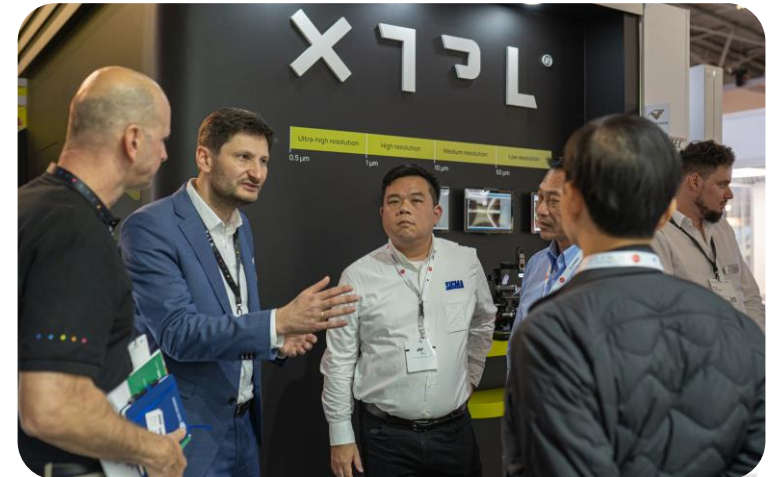
# Działania marketingowe wspierające zwiększanie rozpoznawalności marki i komercjalizację rozwiązań XTPL

XTPL®

Kluczowe działania marketingowe nastawione na długofalowe pozycjonowanie Spółki na globalnym rynku elektroniki i zwiększanie szans sprzedażowych:

- uruchomienie nowego serwisu xtpl.com
- zmiana wizerunku i identyfikacji wizualnej na nowoczesną i dynamiczną
- marketing treści m.in. blog, artykuły w zewnętrznych serwisach technologicznych, zwiększona aktywność na LinkedIn wspierana kampaniami promującymi treści blogowe i kreującymi nowe leady
- działania SEO
- aktywny udział w 7 międzynarodowych wydarzeniach branżowych - jako wystawca i prelegent
  - Nepcon Japan - Japonia - styczeń
  - innoLAE - Wielka Brytania - luty
  - LOPEC - Niemcy - marzec
  - Touch Taiwan - Tajwan - kwiecień
  - AM Village - Belgia - maj
  - Advanced Material Show - UK - maj
  - Display Week - USA - maj

Aktywności marketingowe wspierają przede wszystkim budowanie bazy nowych leadów (MQL) dla zespołu sprzedaży, zwiększają świadomość marki na rynkach międzynarodowych i budują zaufanie oraz pozycję eksperta w branży elektroniki nowej generacji



# Dalsze rozszerzanie chmury patentowej - podsumowanie Q1 2024

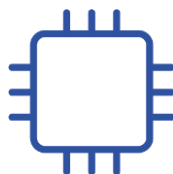
Własność intelektualna stanowi jedną z kluczowych przewag konkurencyjnych XTPL. Globalne rozwiązania XTPL są systematycznie zabezpieczane poprzez poszerzanie chmury patentowej, chroniąc je od momentu złożenia wniosku w urzędzie patentowym.



HPM



Metoda druku



Urządzenie

33

przyznane patenty

8

przyznane patenty w 2024

## Wsparcie międzynarodowych kancelarii

- K&L GATES (Palo Alto, CA, USA)
- Gill Jennings & Every LLP (London, UK)

## Grupy patentowe złożonych wniosków

<b>Proces UPD</b>	patenty opisujące proces UPD lub urządzenie wykorzystywane do tego procesu
<b>HPM</b>	patenty zabezpieczające różne formułacje nanotuszu
<b>Oprogramowanie</b>	patenty zabezpieczające rozwiązania zaimplementowane w oprogramowaniu sterującym urządzeniem drukującym
<b>Pola aplikacyjne</b>	patenty opisujące rozwiązania konkretnych problemów technologicznych z wykorzystaniem metody UPD
<b>Charakteryzacja i kontrola jakości</b>	patenty związane z charakteryzacją i kontrolą jakości wybranych elementów głowicy drukującej

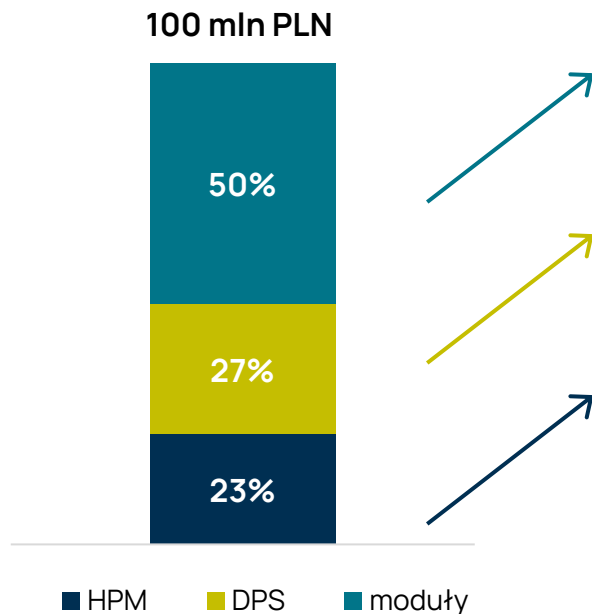
03

# Perspektywy i podsumowanie

# Precyzyjny plan realizacji celów Strategii w zakresie sprzedaży

100 mln PLN przychodów ze sprzedaży produktów i usług do końca 2026, dzięki realizacji planu opartego na precyzyjnych działaniach sprzedażowych w trzech liniach biznesowych

## Szacowny udział przychodów linii biznesowych



## 100 mln PLN przychodów ze sprzedaży produktów i usług

### Moduły do wdrożeń przemysłowych

**Cel 2026:** sprzedaż do ok. 100 szt. modułów – przejścia do wdrożeń przemysłowych z partnerami biznesowymi  
Pipeline: 9 projektów przemysłowych z potencjałem sprzedaży ok. 400 mln PLN średniorocznie w skali 8 lat

### Delta Printing System (DPS)

**Cel 2026:** 3-krotne zwiększenie sprzedaży DPS do ok. 40 szt./rok w USA, Azji i Europie  
Pipeline: ~80 szans sprzedażowych w lejku sprzedaży z śr. ceną 170 tys. EUR

### High Performance Materials (HPM, nanotusze)

**Cel 2026:** współpraca z 1-2 partnerami i powracająca sprzedaż  
Rosnąca obsługa modułów, DPS i rozwój sprzedaży dedykowanych produktów dla partnerów przemysłowych

# Realizacja Strategii przebiega zgodnie z planem

Strategia rozwoju zorientowana na przeskalowanie XTPL z dojrzałej firmy o profilu R&D na wiodący deep tech specjalizujący się w technologii ultraprecyzyjnego nanodruku, komercjalizowanego z czołowymi producentami zaawansowanej elektroniki na świecie

## Rozwój biznesu i sprzedaży

- dynamiczny wzrost sprzedaży produktów i usług
- istotne postępy w projektach przemysłowych i rosnąca liczba szans sprzedażowych w pipeline
- intensyfikacja działań sprzedażowo-marketingowych:
  - nowy oddział sprzedażowo-demonstracyjny w USA (Boston)
  - Dyrektor Sprzedaży na Amerykę Płn.
  - 12 dystrybutorów
  - rosnąca obecność na międzynarodowych konferencjach i targach branżowych – więcej spotkań biznesowych i szans sprzedażowych

## Rozwój operacyjny i organizacji

- osiągnięta docelowa struktura organizacyjna, dopasowana do strategicznych planów
- 2-krotny wzrost zatrudnienia na przestrzeni ostatnich 12 miesięcy do 91 wysokiej klasy ekspertów
- wdrożenie nowych systemów i procesów zarządzania
- zwiększenie mocy produkcyjnych oraz dalsza sukcesywna ich rozbudowa
- 2-krotne zwiększenie tempa produkcji urządzeń DPS, skrócony czas dostawy do klientów

# Podsumowanie

XTPL to globalny gracz na szybko rosnącym rynku elektroniki drukowanej, z przełomową technologią, interdyscyplinarnym zespołem ekspertów, ambitnymi planami 10-krotnego zwiększenia sprzedaży komercyjnej do końca 2026 i perspektywą dalszych wzrostów



Technologia XTPL zapewnia oszczędność czasu, materiałów i redukuje koszty **dla globalnych producentów zaawansowanej elektroniki**



**9 komercyjnych projektów z globalnymi liderami** branży elektronicznej o **potencjale średniorocznej wartości ~400 mln PLN** przy pozytywnym wdrożeniu



**Potwierdzone zastosowania** – półprzewodniki, wyświetlacze, płytki PCB – i zainteresowanie z wielu innych segmentów, **51 mld USD\* łączna wart. rynku zaawansowanej elektroniki** (CAGR 7% 2022-2026)



**Strategia na lata 2023-2026 z celem 10x wzrostu przychodów do 100 mln PLN w 2026**, w tym pierwszymi wdrożeniami przemysłowymi



**Program inwestycyjny** na łącznie ~60 mln PLN, kreujący potencjał produkcyjny do **~160 mln PLN sprzedaży rocznej**



**Zespół ponad 90 ekspertów** działających w optymalnej strukturze z dedykowanym działem sprzedażowym aktywnie ofertującym do klientów



\*Źródło: IDTechEx, prognozowana wartość rynku 66 mld USD w 2026



# Q&A

# Zastrzeżenie prawne

Niniejsza prezentacja została przygotowana przez XTPL S.A. („**Spółka**”) wyłącznie w celu przedstawienia jej działalności biznesowej.

Prezentacja:

- zawiera wybrane informacje i nie stanowi wyczerpującego opisu działalności Spółki ani jej analizy finansowej;
- nie może być traktowana i nie jest prognozą ani szacunkiem dotyczącym działalności Spółki lub jej wyników finansowych;
- nie może być traktowane jako wyraźna lub dorozumiana gwarancja dokładności czy kompletności informacji w niej zawartych udzielona przez Spółkę lub członków jej zarządu, a Spółka i członkowie jej zarządu nie mogą ani nie będą mogli zostać pociągnięci do odpowiedzialności w związku z informacjami przedstawionymi w prezentacji;
- może zawierać przewidywania dotyczące przyszłości, których nie należy traktować jako jakichkolwiek gwarancji dotyczących wyników finansowych.

Spółka i jej przedstawiciele nie mają obowiązku udzielania dalszych informacji, aktualizowania czy poprawiania dokumentu po jego prezentacji.

Jakiegokolwiek kopiowanie, rozpowszechnianie lub powielanie tej prezentacji wymaga zgody Spółki. Osoby, które chcą podjąć takie działania w innych jurysdykcjach, muszą postępować zgodnie z właściwymi przepisami prawa, które mogą dodatkowo ograniczać te działania.

Niniejsza prezentacja nie może być traktowana jako zachęta, zaproszenie czy oferta jakiegokolwiek rodzaju, dokonywana przez Spółkę lub jej przedstawicieli, do kupna lub sprzedaży jakichkolwiek papierów wartościowych Spółki lub powiązanych z nimi instrumentów finansowych, ani któregośkolwiek z aktywów, biznesu lub przedsięwzięcia Spółki opisanych w prezentacji.

Odbiorcy nie mogą traktować tej prezentacji jako porady dotyczącej prawa, podatków, rachunkowości, inwestowania, ani porady dotyczącej jakiegokolwiek instrumentu finansowego.

Prezentacja nie stanowi rekomendacji inwestycyjnej.

# Dziękujemy

XTPL S.A.  
Stabłowicka 147  
54-066 Wrocław, Poland  
**xtpl.com**

**Kontakt dla inwestorów:**

[investors@xtpl.com](mailto:investors@xtpl.com)

**Małgorzata Młynarska**

Investor Relations Manager, cc group  
[malgorzata.mlynarska@ccgroup.pl](mailto:malgorzata.mlynarska@ccgroup.pl)  
+48 697 613 709

**Mardoniusz Maćkowiak**

Financial Communications Manager, cc group  
[mardoniusz.mackowiak@ccgroup.pl](mailto:mardoniusz.mackowiak@ccgroup.pl)  
+48 605 959 539