

PYLON S.A.

**Odpowiedź Zarządu na pytania
zadane w trybie
artykułu 428 paragraf 6 Kodeksu Spółek Handlowy**

Warszawa, 3 czerwca 2014 roku

www.pylonaudio.pl



1. Czym jest spowodowany tak wysoki poziom należności? Spływ należności 103 dni jest bardzo niepokojący? Czy Spółka widzi zagrożenia w tej pozycji?

Pylon S.A. jest firmą produkcyjną. W segmencie produkcji opakowań tekturowych odbiorcami są duże jednostki gospodarcze, które z racji swojego potencjału (wielkość i powtarzalność zamówień) mogą oczekiwać długiego (kwartalnego) terminu zapłaty. Znakomita część tych płatności jest objęta factoringiem i tym samym nie zaburza płynności finansowej Spółki a wręcz ją wspiera. Jednakże część z nich jest regulowana we wspomnianym terminie zapłaty. Ponadto na poziom należności na dzień 31 grudnia 2013 roku miała wpływ sprzedaż realizowana w samym grudniu 2013 roku, z której spływ należności przypadał już na rok 2014.

W ocenie Zarządu, obecny poziom należności nie stanowi zagrożenia, wiarygodności nie są wymagalne a podmioty które je generują są wiarygodne.

2. Czym jest spowodowany tak wysoki poziom zapasów? (wg raportu rocznego wynosi on 46 dni)?

Pylon S.A. jest spółką produkcyjną. Ponad 40% sprzedaży stanowiły produkty własne spółki. Ten wskaźnik będzie wzrastał w roku 2014. Cykl produkcyjny trwa średnio ok.4 tygodni. Elastyczne reagowanie na zamówienia klientów, skracanie czasu oczekiwania na produkt wymaga zaangażowania środków w utrzymywanie niezbędnego stanu zapasów materiałowych oraz produkcji w toku. Jest to znaczny wydatek konieczny dla utrzymania ciągłości produkcji.

3. Jaka jest natura i cel inwestycji długoterminowej w obligacje serii A wyemitowanych przez Przedsiębiorstwo Handlowe "Maks" sp. z o.o. w wysokości 130.000 złotych?

PH „Maks” Sp. z o.o. jest spółką inwestycyjną będącą wiodącym inwestorem dla Pylon S.A.. Przyniła się do jego powstania [jest jego założycielem] oraz jest zaangażowana przy nowym projekcie inwestycyjnym, które podejmuje Pylon S.A..

4. Jakiej natury jest nota obciążeniowa za niedotrzymanie terminu wykazana w pozycji pozostałe przychody operacyjne w wysokości 55 000 złotych?

Nota obciążeniowa ma wymiar finansowy i jest związana z nieterminowym przystosowaniem zakupionych maszyn i urządzeń (stanowi ok. 20% wydatkowanych kwot na modernizację i zakup środków trwałych)



5. W prezentacji określającej nową inwestycję w budowę przetworników, na przedostatniej stronie jest stwierdzenie "Docelowa ilość akcji w kapitalne zakładowym przy obecnej strategii Spółki nie powinna przekroczyć 14 mln akcji". Jak należy odnieść do tego warranty subskrypcyjne, które spowodują przekroczenie tej liczby?

Jest to oczywiste niedookreślenie. Wpisując liczbę 14 mln akcji, w której mieści się obecna emisja ~7 mln akcji objętych prawem poboru, Zarząd Spółki chciał podkreślić, że nie planuje w okresie realizacji projektu żadnej nowej emisji, w tym emisji związanej z wykupem obligacji. Zważywszy na charakter inwestycji i zaangażowanie kadry menadżerskiej, zobowiązania Spółki wobec tej kadry - w przypadku spełnienia warunków określonych przy warrantach subskrypcyjnych - zostaną przez spółkę spełnione. Reasumując docelowa liczba akcji w kapitale nie przekroczy 15,5 mln akcji przy czym emisja 1,5 mln akcji warunkowana jest zrealizowaniem przez kadrę menadżerską projektu zakładu produkcji przetworników elektroakustycznych w terminie określonym w warunkach przydziału warrantów subskrypcyjnych.

6. 1/ Jakie produkty zawarte są w raporcie kwartalnym w pozycji "Przychody netto ze sprzedaży produktów"? Czy możliwe jest rozdzielenie tej pozycji na "kolumny głośnikowe" oraz "obudowy" w kolejnych raportach? Jakie przychody wyniosły w tych grupach w 1 kw. 2014?

Tego typu prezentacja stanie się standardem po wdrożeniu systemu ERP w ramach realizacji projektu 8.2, na który Spółka otrzymała dofinansowanie ze środków unijnych.

Obecnie pod pozycją „przychody netto ze sprzedaży produktów” znajdują się: zestawy głośnikowe, obudowy głośnikowe, opakowania kartonowe.

- 2/ Sprzedaż kolumn głośnikowych w 1 kw. 2014 wzrosła o 14% w porównaniu z rokiem poprzednim. Czy ilość sprzedaży możemy utożsamiać z ilością zamówień spływających z rynku? Czy możemy poznać liczbę i wartość zamówień, które spłynęły do firmy na kolumny głośnikowe, których firma jeszcze nie wyprodukowała?

Firma przyjmuje tylko te zamówienia, które jest w stanie zrealizować w standardowym czasie oczekiwania. Spółka przykładą szczególne znaczenie do jak najwyższej jakości półproduktów wykorzystywanych do produkcji zestawów głośnikowych. Jednym z powodów podjęcia Inwestycji jest konieczność uniezależnienia się od poddostawców.



3/ W pozycji "Wartości niematerialne i prawne" pojawiła się kwota 112.000 PLN. Czy jest to część kosztów związanych z wdrożeniem systemu ERP? Jaka jest całościowa kwota całej inwestycji i ile wynosił będzie okres amortyzacji WNiP?

Jest to tylko część kosztów związana z realizacją projektu B2B, który rozpoczął się w listopadzie 2013 roku i będzie realizowany do sierpnia 2014 roku. Całościowa kwota inwestycji zgodnie z projektem i umową do dofinansowanie ze środków unijnych wynosi 530.000,00 zł [pięćset trzydzieści tysięcy złotych] – Raport bieżący EBI nr 22/2013. Zakładany okres amortyzacji WNiP wnosi 5 lat.

4/ Czy jest planowane wejście marki Pylon do sieci marketów RTV i AGD?

Nie planujemy takiego kierunku sprzedaży w obecnych opracowywanych założeniach sprzedażowych.

5/ Jaki procent aktualnej sprzedaży stanowią rynki zagraniczne i jak rozkłada się ta sprzedaż ?

Spółka nieustająco przygotowuje się do wejścia na stałe na rynki zagraniczne. Obecnie są wysyłane pilotażowe partie do Hiszpanii, Włoch, Czech. Zarząd podtrzymuje że rok 2014 będzie rokiem przełomowym dla Spółki także i w tym zakresie.

6/ Czy firma uwzględnia zagrożenie polegające na powstaniu konkurencji z większym zapleczem finansowym ?

Funkcjonujemy w gospodarce wolnorynkowej i sytuacja o którą Państwo pytacie potencjalnie może mieć miejsce wobec każdego istniejącego na rynku podmiotu. Firma rozwija się według przejętych 3 lata temu założeń. Na jej dotychczasowe osiągnięcia składają się zarówno wiedza, środki techniczne i finansowe jak i pasja, doświadczenie i zaangażowanie całego zespołu. I te elementy będziemy w dalszym ciągu dyskontować. Pylon S.A. jest nowym podmiotem, dopiero zdobywa rynek musząc mierzyć się z bardziej ugruntowanymi markami. Oznacza to, że obawa przed większą konkurencją nas nie dotyczy – od samego początku mamy z nią do czynienia i dobrze sobie radzimy.

7/ Czy planowany jest szeroko pojęty marketing internetowy uwzględniający social media, fora etc. Jeżeli tak to czy tylko w Polsce czy również poza jej granicami ?



Projekt marketingowy uwzględniający powyższe obszary jest już realizowany we współpracy z Agencją Marketingową Kamikadze. Jak każda kampania reklamowa i ta potrzebuje czasu. Dostrzegamy pierwsze jej sukcesy.

8/ Czy w związku z pojawieniem się inwestora zewnętrznego firma planuje zakup nieruchomości (ziemia i własny budynek) czy też inwestycja będzie polegać na instalacji nowych linii montażowych w ramach wynajmowanych powierzchni?

Planowana inwestycja dotyczy technologii i urządzeń. Dysponujemy wstępnymi uzgodnieniami dotyczącymi hali oraz warunków jej dostosowania do wymogów planowanej produkcji.

Zakup nieruchomości nie jest odległą wizją. Spółka ma opracowany plan zmierzający do zakupu własnej nieruchomości. Jednak na tą inwestycję przyjdzie dopiero czas.

9/ Na czym będzie dokładnie polegać produkcja własnych przetworników elektroakustycznych? Bardzo prosimy o przedstawienie więcej informacji technicznych. Jaki % elementów przetwornika będzie wytwarzany przez Pylon a jaki % będzie kupowanych od innych dostawców?

Technologia produkcji przetworników elektroakustycznych odbywająca się w ośrodkach międzynarodowych korporacji jest wiedzą dostępną w masowych źródłach wiedzy choćby w Internet, biblioteki uniwersyteckie. Przewaga konkurencyjna i technologiczna firm tworzących przetworniki elektroakustyczne opiera się przede wszystkim o zastosowane systemy projektujące przetworniki elektroakustyczne. Sam montaż przetworników odbywa się w podobny sposób, a część procesu produkcyjnego nawet w największych korporacjach odbywa się ręcznie.

Docelowo w zakładzie ma być produkowany kompletny przetwornik elektroakustyczny – nie jego montaż. Proces zakłada zaprojektowanie każdego elementu składowego głośnika [wariacje materiałów, kleje, wymiary, zestawienia powyższych], następnie stworzenie prototypu, testy, akceptowalny głośnik skierowany do seryjnej produkcji. Spółka w podejmowanym projekcie skupia się na jednostce badawczo-rozwojowej i budowie ciągów technologicznych spełniających nasze oczekiwania. W pierwszym etapie produkowane będzie około 65% elementów składowych głośnika będących jego trzonem między innymi membrana, zawieszania, cewka, lico. Na 40% elementów składowych głośnika przypadają między innymi kosze, oraz elementy ferromagnetyczne tworzące jego szkielet i nie wpływające w znaczący sposób na jakość dźwięku. Zakład skupi się przede wszystkim na elementach stanowiących o jakości dźwięku przetwornika elektroakustycznego. Ostatecznie zakład będzie produkował około 90% elementów składowych przetwornika elektroakustycznego.



10/ Jak plasuje się biznes produkcji przetworników na polskim rynku ? Czy firma posiada silnych konkurentów?

Większość polskich firm skupuje z rynków azjatyckich półprodukty a następnie je montuje. Są to przede wszystkim nisko budżetowe produkty o niskiej jakości dźwięku. Istnieją jednakże producenci przetworników elektroakustycznych – np. Tonsil produkujący przetworniki elektroakustyczne od podstaw w oparciu o zakupione materiały. Jednakże istotną konkurencję w naszej ocenie stanowią przede wszystkim firmy światowych marek typu Monacor, Visaton, Scan-Speak dostarczające przetworniki zaawansowane jakościowo o uznanej marce i jakości dźwięku i co również istotne o stosownie wysokiej cenie. Pylon S.A. w zakresie poziomu jakościowego produkowanych głośników stanowić będzie alternatywę dla znacznie droższych produktów marek zagranicznych.

Docelowe produkty oferowane przez Pylon S.A. ze względu na technologię produkcyjną będą przewyższać jakościowo, technologicznie polskie odpowiedniki. - dzięki produkcji w oparciu o zaawansowany park technologiczny jaki zostanie wdrożony w trakcie realizacji inwestycji.

11/ Czy istnieje ryzyko, iż firma nie pozyska środków z PARP i inwestycja zostanie wstrzymana? Kiedy możemy oczekiwać daty decyzji? Czy jest plan alternatywny?

Naszym partnerem w planowanej inwestycji jest EBC Incubator Sp. z o.o. działający w oparciu o sformalizowane procedury oceny projektu, jego wykonalności i efektywności finansowej. Procedury te są kreślone wymogami jakie przed projektami inkubacyjnymi stawia PARP. Celem EBC Incubator jest podjęcie takiej inwestycji która spełnia wymagania proceduralne wskazane przez PARP oraz która zakończy się wyjściem z inwestycji Inkubatora z zyskiem. Przeprowadzony audyty i analiza projektowa uzasadnia podjęcie tego projektu. EBC Incubator Sp. z o.o. podpisując z Pylon S.A. zaakceptowane warunki inwestycji w istocie podjął już jako inwestor decyzję o realizacji projektu. EBC Incubator Sp. z o.o. jest profesjonalnym podmiotem inwestycyjnym na którego czele stoją ludzie o ogromnym doświadczeniu z przedmiotowego zakresu. Ocena PARPu powinna nastąpić w ciągu miesiąca. Pragniemy jednocześnie podkreślić, iż zarząd jest zdeterminowany do wdrożenia projektu. Jednakże bez środków zewnętrznych założony proces inwestycyjny będzie przebiegał w dużo dłuższym okresie czasu.

12/ Czy spółka w przyszłości wiąże swoje plany z przejściem na rynek notowań GPW

W naszej ocenie celem każdej spółki notowanej na NewConnect powinno być wejście na parkiet główny. Rynek notowań GPW jest naszym celem ze względu na prestiż Spółki, jej wiarygodność i bezpieczeństwo naszych Akcjonariuszy. Jest to jednak droga długa i uwarunkowana wynikami finansowymi Pylon S.A.. W perspektywie 3 lat przewidujemy zwiększenie przychodów do co

najmniej 7 milionów złotych i to dopiero będzie stanowił wstęp do prac nad wejściem na główny parkiet.

7. Na podstawie raportów wnioskuję, iż emisja nowych akcji jest w 100% ukierunkowana na cele inwestycyjne: budowa nowego zakładu do produkcji przetworników głośnikowych?

Celem emisji jest :

- zabezpieczenie aktywów finansowych umożliwiających przyspieszenie realizacji projektu uruchomienia produkcji przetworników elektroakustycznych, co skutkować będzie szybszym skierowaniem pierwszych produktów na rynek;
- zapewnienie płynności finansowej spółki w okresie intensywnej realizacji projektu inwestycyjnego;
- pozyskanie środków na modernizację zakładu produkcji obudów do zestawów głośnikowych, umożliwiającą stosowanie różnorodnych materiałów produkcyjnych i wykonywanie śmiałych form przestrzennych obecnie technologicznie niedostępnych. Zarząd dąży aby wszystkie elementy składowe zestawów głośnikowych [projekt, obudowy do głośników, przetworniki elektroakustyczne, zwrotnice] były dostosowane do zakładanego poziomu technologicznego. W celu realizacji tego planu Zarząd wykorzysta dostępne narzędzia finansowe. Udana emisja z prawem poboru przyczyni się w istotny sposób do tempa wprowadzania opisanych innowacji technologicznych.

8. Czy spółka przeprowadziła analizę rentowności danej inwestycji ? Jaki jest dla niej wskaźnik ROI?

Kompleksową analizę projektu inwestycyjnego przeprowadził - przy udziale PYLON S.A. – zespół analityków EBC Incubator Sp. z o.o.. Warunki brzegowe wejścia w inwestycję jakim są min. dodatnia wartość NPV, wskaźnik IRR na inwestycji zostały spełnione w stopniu pozwalającym na podjęcie warunkowej decyzji inwestycyjnej przez EBC Incubator Sp. z o.o.. Wskaźniki te kształtują się na poziomach IRR roczny powyżej 25%, NPV (przy okresie = 3) powyżej 170 tys. zł.

9. W obecnych czasach firmy kierują się ku outsourcingu usług, natomiast w/w inwestycja działa wręcz w przeciwną stronę. Czy decyzja o podjęciu budowy zakładu jest ostatecznie zatwierdzona przez Zarząd ? oraz finansowo zasadna?

Tak. Jest to ostateczna decyzja Zarządu na którą wyraziła zgodę Rada Nadzorcza. Pylon S.A. wydaje średnio-rocznie 250.000 złotych na zakup przetworników elektroakustycznych od

dostawców zewnętrznych. Kwota ta nieustająco wzrasta zważywszy na stale rosnący poziom sprzedaży kolumn. Wraz z rozwojem projektu [tj. oddawaniem do produkcji kolejnych przetworników elektroakustycznych] powyższe nakłady zaczną stopniowo pozostawać po stronie Grupy Kapitałowej. Inwestycja pozwoli na

- Zabezpieczenie zapotrzebowania Pylon S.A. na przetworniki elektroakustyczne;
- Zwiększenie możliwości produkcyjnych – większa elastyczność produktowa [np. krótkie serie];
- Zwiększenie asortymentu sygnowanego marką Pylon Audio;
- Skierowanie oferty poza wyspecjalizowany rynek audio – poszerzenie bazy klientów;

Chcemy podkreślić, że zakres projektu, jego wielkość aczkolwiek bardzo istotny dla naszego rozwoju, jest tylko wstępem do kolejnych działań, objętych przygotowywaną długofalową strategią rozwoju Spółki w która wpisuje się min. stworzenie nowoczesnego wydziału badawczo rozwojowego.

10. Czy zakład powstanie w Jarocinie i czy do owego zakładu zostanie przetransferowana produkcja kolumn głośnikowych (montaż) wraz z produkcją kartonów w celu zniwelowania podwójnych kosztów za wynajmem?

Wymogi technologiczne dotyczące powierzchni produkcyjnej przy wytwarzaniu przetworników elektroakustycznych sprawiają, że proces ten musi odbywać się w wydzielonych pomieszczeniach, o bezpyłowym podłożu i oddzielnym systemie wentylacji. Zakład będzie zlokalizowany przy istniejącym zakładzie produkcji obudów i zestawów głośnikowych. Pozwoli to na optymalizację szeregu kosztów: wynajmu, ogrzewania, magazynowania i transportu.

11. Czy przewidywany termin produkcji przetworników tj.31.03.2015 jest realny ? 1 rok od dzisiaj wygląda nadmiar optymistycznie i wręcz budzi pewne obawy.

Termin uruchomienia inwestycji, uzależniony jest od terminu akceptacji projektu przez PARP. O wszystkich okolicznościach wpływających na termin uruchomienia produkcji będą Państwo informowani na bieżąco. W ocenie Zarządu rozpoczęcie projektu od czerwca jest optymalnym rozwiązaniem.



12. W raporcie jest informacja, iż emisja warrantów subskrypcyjnych jest ukierunkowana do kadry menadżerskiej. Kogo na myśli ma Spółka, Zarząd i RN czy też swoich pracowników (m.in. projektanci, kierownicy jeżeli są ?).

Warranty subskrypcyjne skierowane są do wszystkich osób zaangażowanych w realizację przedmiotowej inwestycji, a więc do kadry menadżerskiej, pracowników i współpracowników, a także do kadry zarządzającej. Zarząd uszczegółowi zakres osób objętych tym programem motywacyjnym.

Mateusz Jujka

Prezes Zarządu PYLON S.A.

