

PODSUMOWANIE STRATEGII DZIAŁALNOŚCI I JEJ AKTUALIZACJA

1. INFORMACJE OGÓLNE

Sunway Network S.A. (dalej „Spółka” lub „Emitent”) jest to startup technologiczny, powołany do opracowywania nowych technologii oraz projektowania innowacyjnych produktów, a także organizowania kompleksowych procesów produkcyjnych wraz z zapewnieniem kompletnych łańcuchów dostaw.

Kluczowym atutem Spółki są liczne projekty z zakresu technologii VR/MR, zrealizowane przez Sunway Network Co. Ltd. z siedzibą w Hongkongu - spółkę zależną od Emitenta, która w ciągu ostatnich 13 lat efektywnie prowadziła działania w zakresie technologii VR/MR, tj:

- produkty oferowane przez Sunway Network Co. Ltd. są dostarczane klientom na zasadzie licencji niewyłącznej, bez prawa do dalszej odsprzedaży, modyfikacji, a także bez przekazywania kodów źródłowych oraz topologii układów elektronicznych. W wyniku czego Sunway Network Co. Ltd. może wznawiać projekty oraz dostarczać ich aktualizacje.
- zdolność realizacji dowolnie złożonych projektów technologicznych w zakresie sprzętu i oprogramowania. Przykładem jest projekt wirtualnych strzelnic laserowych, który w zeszłym roku był jednym z wielu realizowanych przez Sunway Network Co. Ltd. Zespół Sunway Network Co. Ltd. samodzielnie, w ciągu zaledwie dwóch miesięcy, opracował od podstaw kompletną technologię. Powstało nowoczesne oprogramowanie, obecnie uznawane za jedno z najlepszych na rynku, a także konstrukcja oraz proces montażu 200 urządzeń - wszystko to w konkurencyjnej cenie. Projekt został zrealizowany terminowo, co stanowi najlepsze potwierdzenie kompetencji.

Jednocześnie wiele z tych technologii pozostaje nadal innowacyjnych i mogłoby stanowić fundament dla kilku oddzielnych startupów. Wartość tych aktywów Sunway Network Co. Ltd. została wniesiona do Spółki i zgodnie z księgową wartością wynosi 11 mln USD, co jest bardzo korzystnym transferem biorąc pod uwagę wycenę sporządzoną na dzień 11 stycznia 2024 roku, w której wartość Sunway Network Co. Ltd. została ustalona na 193 mln zł (raport bieżący EBI nr 12/2024).

Istotny jest tu także aspekt historyczny Sunway Network S.A. - spółki polskiej, która powstała w wyniku przejęcia innego podmiotu, którego ówczesna wartość była nieistotna z punktu widzenia działalności Emitenta, co wymagało znacznego zaangażowania finansowego ze strony partnerów. Wszystkie dotychczasowe wydatki na rozwój nowych produktów były finansowane z własnych środków Sunway Network Co. Ltd. Spółka nie korzysta z zewnętrznych środków pochodzących od inwestorów, debiutów, akcjonariuszy ani instytucji publicznych.

Spółka realizuje strategię efektywności kosztowej typową dla startupów, jednak mimo to ponoszone przez nią nakłady są znaczące.

2. PODSUMOWANIE 2024 ROKU

Miniony rok był szczególny dla Sunway Network S.A., ponieważ to właśnie wtedy Sunway Network formalnie zaistniał w Polsce. Jednocześnie w związku z aktualizacją strategii, nowo powołany Zarząd Spółki podjął czynności zmierzające do weryfikacji planów sprzedażowych Spółki, które ówczesny Zarząd opracował w zakresie gogli taktycznych i innych produktów.

Warte podkreślenia jest, iż z uwagi na innowacyjność produktów opracowywanych przez Emitenta, jak również jego spółkę zależną Sunway Network Co. Ltd., nie można oczekiwać natychmiastowej sprzedaży bardzo innowacyjnego i skomplikowanego produktu krótko po opracowaniu technologii. Niezbędnym etapem poprzedzającym sprzedaż do odbiorców profesjonalnych, w tym instytucji wojskowych jako nowe wyposażenie żołnierza, jest przeprowadzanie testów polowych, poprawek i udoskonaleń wprowadzanych na podstawie uwag praktyków.

Projekt gogli taktycznych mimo to rozwija się ekstremalnie dynamicznie i już pozyskuje zaangażowanych partnerów z obszaru dostawców technologii dla armii, m.in. polskiej i niemieckiej. Jednak droga do osiągnięcia produktu nadającego się na wyposażenie żołnierza w ocenie Zarządu Emitenta jest jeszcze daleka.

2.1. DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI W 2024 ROKU - POZYTYWNE ASPEKTY

Najważniejszą operacją Emitenta w 2024 roku było przejęcie spółki Sunway Network Co. Ltd. z Hongkongu wraz ze wspomnianym wcześniej zasobem know-how oraz zdolnościami

produkcyjnymi. Aktualnie Emitent dysponuje ważnym potencjałem i może opracowywać oraz realizować innowacyjne pomysły w formie produktów rynkowych.

Jednocześnie rok 2024 był to okres intensywnej „krzątania” w nowym otoczeniu, w którym Spółka skoncentrowała się głównie na budowaniu lokalnych relacji oraz nawiązywaniu współpracy z kluczowymi instytucjami w Polsce, takimi jak WAT, AWL, ITWL, a także firmami Milisystem, PHO, ENFOR oraz innymi, z którymi współpraca jest bliska sformalizowaniu.

Celem spółki ww. roku 2024 jak i następnych latach jest nawiązywanie strategicznych partnerstw w zakresie dystrybucji produktów pod wieloma markami i współpracy nad nowymi technologiami, zamiast samodzielnego prowadzenia sprzedaży do klienta końcowego.

Spółka w 2024 roku pozyskała kluczowego partnera - Milisystem S.A. - który pod koniec 2024 roku zrealizował sprzedaż sześciu strzelnic SunwayShot i skutecznie kontynuuje tę działalność również w tym roku i oczekiwana sprzedaż powinna przekroczyć 50 zestawów.

Wart odnotowania był także udział firmy w targach MSPiO 2024 w Kielcach oraz uzyskanie certyfikatu Instytutu Technicznego Wojsk Lotniczych dla strzelnic SunwayShot.

2.2. DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI W 2024 ROKU - NEGATYWNE ASPEKTY

Negatywnym aspektem działalności Spółki w 2024 roku było w ocenie nowego Zarządu nadmierne zadłużenie Spółki. W związku z tym nowo powołany Zarząd dokonał analizy strategii działalności oraz modelu finansowania Spółki, w następstwie której podjął decyzję o zmianie formy zarządzania tj. z zarządzania korporacyjnego charakteryzującego się pracą za regularne wynagrodzenia, benefity i przerzucaniem wielu kosztów na spółkę, w model zarządzania startupowego opartego na zaangażowanej grupie pasjonatów-założycieli, którzy wkładają swoją energię, środki finansowe i umiejętności w realizację ambitnego przedsięwzięcia, odraczając kwestię wynagrodzeń za swoje działania na przyszłość, do momentu osiągnięcia dochodów uprawniających do podziału zysków na zasadzie dywidendy. W ocenie aktualnego Zarządu taki model finansowy Spółki umożliwi bardziej efektywną politykę kontroli kosztów.

Aktualnie w rozwój grupy Sunway Network (Polska i Hongkong) jest w pełni zaangażowanych 15 osób, nie uwzględniając zewnętrznych dostawców pracujących okresowo przy realizacji produkcji. Każda z tych osób angażuje się w znacznie większym stopniu, niż mogłoby to wynikać z formalnych obowiązków pracowniczych.

Jednocześnie Zarząd Spółki nie wyklucza w perspektywie kolejnych miesięcy podjęcia prób związanych z pozyskaniem nowych środków w drodze emisji akcji, przez co działania te przyczynią się do poszerzenia struktury akcjonariatu o podmioty mogące przysłużyć się rozwojowi Spółki i wnieść w ramach swojego udziału partnerstwo strategiczne. Na chwilę obecną z uwagi na bardzo wczesny etap rozważań dotyczących ww. zdarzeń Spółka nie może

przekazać żadnych konkretnych ustaleń ani planów. Niemniej jednak nie wyklucza ww. scenariusza.

2.3. SPÓŁKA ZALEŻNA SUNWAY NETWORK CO. LTD. HONGKONG

Sunway Network Co. Ltd. w Hongkongu aktualnie kontynuuje swoje działania, realizując ze środków własnych szereg nowych projektów technologicznych oraz dostarczając do Polski za pośrednictwem Emitenta produkty testowe. Firma zrealizowała także kilka zamówień na repliki broni, zestawy SunwayShot oraz emiterzy laserowe na potrzeby serwisowe.

Do najważniejszych osiągnięć Sunway Network Co. Ltd. w 2024 roku należą:

- 1 opracowanie nowej wersji wirtualnej strzelnicy laserowej SunwayShot - kompaktowego, w pełni zintegrowanego urządzenia, unikalnego na rynku;
- 2 modernizacja emiterów laserowych, obejmująca ciągłe śledzenie celu, precyzyjne namierzanie, wyzwalanie radiowe oraz identyfikację strzelca;
- 3 wyprodukowanie prototypów gogli taktycznych, wraz z opracowaniem kompletnego procesu produkcji seryjnej oraz zabezpieczeniem łańcuchów dostaw;
- 4 realizacja lokalnych projektów VR, które pozwoliły na sfinansowanie dalszych prac badawczo-rozwojowych (R&D) z własnych środków spółki oraz ze środków prywatnych akcjonariuszy;
- 5 opracowanie replik paralizatorów elektrycznych wraz z modułem szkoleniowym w ramach systemu SunwayShot;
- 6 wyprodukowanie i dostarczenie do Polski dziewięciu nowych zestawów strzelnic SunwayShot, które zostały już sprzedane;
- 7 opracowanie autorskich rozwiązań technologicznych, które zostały zgłoszone do ochrony patentowej.

Jednocześnie Zarząd Spółki podkreśla, iż z uwagi na fakt, iż Prezes Zarządu aktywnie angażuje się nie tylko w zarządzanie Spółką, a także aktywnie uczestniczył w realizacji wymienionych projektów jako inżynier elektronik oraz programista, jest w pełni świadomy specyfiki pracy twórczej, produkcyjnej, a także sprzedażowej, co niewątpliwie w ocenie Zarządu przełoży się na kwestię związane z pozyskiwaniem finansowania jak również wydatkowaniem kosztów.

3. PLANY ROZWOJOWE NA ROK 2025

Zgodnie z przyjętą przez Zarząd Spółki strategią, Spółka nie będzie samodzielnie zajmowała się sprzedażą produktów do klientów końcowych i nie zamierza podejmować takiej działalności w przyszłości. Sprzedaż produktów będzie zlecona partnerom handlowym odpowiedzialnym za pozyskanie odbiorców końcowych produktów oferowanych przez Grupę kapitałową Spółki.

Głównym przedmiotem działalności Spółki na lata 2025 i kolejnej będzie tworzenie oraz dostarczanie innowacyjnych technologii. Dowodem tego są projekty realizowane w ciągu ostatnich kilku lat, spośród których wymienię tylko kilka:

1. innowacyjne gogle VR z pierwszym opatentowanym systemem rejestracji gestów dłoni (2018),
2. aplikacja AR wspierająca aranżację wnętrz na platformie HoloLens (2019),
3. platforma szkoleniowa VR dla sektora energetycznego (2020),
4. liczne projekty VR realizowane dla organizacji pożytku publicznego oraz uczelni wyższych w Hongkongu, skoncentrowane na aktywizacji zawodowej, przeciwdziałaniu przestępczości i kampaniach społecznych (2018-2025),
5. blisko sto eksperymentów edukacyjnych VR dla szkół w Hongkongu oraz klientów w Tajlandii (2021),
6. gogle MR dla inspektorów budowlanych oraz techników-monterów telekomunikacyjnych (2022),
7. wirtualne strzelnice laserowe (2023).

Aktualnie Grupa kapitałowa Emitenta skupia się na rozwoju gogli taktycznych do rozszerzonej wizualizacji, których prototypy są już dostarczane naszym partnerom handlowym oraz potencjalnym twórcom oprogramowania. W dalszej przyszłości Zarząd Spółki planuje, także rozszerzenie działalności na nowe, perspektywiczne obszary, takie jak okulary AR ogólnego użytku, roje dronów, komputery kwantowe czy inne przełomowe technologie, znane dziś głównie z literatury science-fiction. Kierunki rozwoju będą wyznaczały: fascynacja nauką i pasja twórcza.

Jednocześnie zakładane jest stałe udoskonalanie dotychczasowych produktów tak długo, jak partnerzy handlowi Spółki będą mogli oferować je z odpowiednio wysoką marżą. Moment, w którym konkurencja wymusi znaczącą obniżkę cen, będzie sygnałem, że dana technologia przestała być innowacyjna i ten projekt należy zakończyć.

3.1. ZADANIA PRIORYTETOWE

Spółka określiła kilka priorytetowych zadań oraz kierunków rozwoju na najbliższy rok, których realizacja będzie uzależniona od powodzenia rozmów z potencjalnymi klientami. Najważniejsze zadania na ten rok to:

- 1 **Poprawa efektywności operacyjnej i rentowności.** Szczególnie istotne będą spłata obciążających Spółkę pożyczek oraz pozyskanie nowych środków finansowych na rozwój. Realizacja tych celów będzie opierać się na sprzedaży wirtualnych strzelnic laserowych i produktów multimedialnych oraz na środkach własnych akcjonariuszy większościowych. Proces ten został już rozpoczęty i przebiega zgodnie z planem. Pierwsza część pożyczki została terminowo spłacona.
- 2 **Rozwój nowych linii biznesowych i dywersyfikacja przychodów.** Spółka zakłada wprowadzenie do sprzedaży projekty VR stworzone wcześniej przez Sunway Network Co. Ltd. W Polsce został już utworzony zespół partnerów dostrzegających potencjał sprzedażowy w katalogu dotychczasowych prac. Są to gotowe rozwiązania edukacyjne, szkoleniowe oraz społeczno-uświadamiające, które wymagają jedynie niewielkiego dostosowania oraz tłumaczeń.
- 3 **Sprzedaż kilkudziesięciu zestawów gogli taktycznych SunwayShot dla firm** rozwijających oprogramowanie taktyczne, technologie sensor fusion oraz dla instytucji zajmujących się rozwojem technologii wojskowych. Aktualnie prowadzone są zaawansowane rozmowy z potencjalnymi odbiorcami. Sunway Network Co. Ltd. rozpoczęła produkcję pierwszej partii 20 zestawów gogli w wersji deweloperskiej. Po pierwszej serii, zostanie uruchomiona produkcja 200 zestawów certyfikowanych na cele operacyjne. Jednak ten etap może być realizowany dopiero w roku 2026.
(Więcej o tym dalej, w pkt. 3.2. Analiza rynku dla produktu SunwayVision).
- 4 **Inwestycje w badania i rozwój oraz nowe technologie.** Wykorzystując nasze doświadczenie oraz zasoby technologiczne, zwłaszcza autorskie opatentowane rozwiązania w zakresie fuzji protokołów komunikacyjnych oraz własne wyświetlacze waveguide OLED, Spółka zamierza w ramach struktury Grupy kapitałowej i z wykorzystaniem jej potencjału opracować co najmniej dwa nowe produkty z dziedziny gogli rozszerzonej wizualizacji dla profesjonalnych zastosowań. Produkty te są wyczekiwane ze strony branż takich jak inżynieria budowlana, ratownictwo pożarowe oraz medyczne, zwłaszcza w obliczu zakończenia produkcji konkurencyjnego rozwiązania Microsoft HoloLens.

- 5 **Pozyskanie przynajmniej jednego dużego zamówienia od instytucji publicznej** (krajowej lub zagranicznej) na większą liczbę wirtualnych strzelnic laserowych. Prowadzone są także rozmowy z dużymi podmiotami komercyjnymi zainteresowanymi zakupem dużej liczby produktów i dystrybucją ich pod własną marką.
- 6 **Wzmocnienie obecności na rynkach międzynarodowych.** W optymistycznym wariantcie Spółka zakłada pozyskanie znaczącego zamówienia na gogle taktyczne od zagranicznych instytucji rządowych - bezpośrednio lub za pośrednictwem lokalnych partnerów zajmujących się projektami technologicznymi w obszarze obronności.
- 7 Dodatkowo, Spółka planuje uruchomienie sprzedaży online (głównie Amazon) swoich produktów z globalnym zasięgiem, obsługiwanej przez wybranego partnera biznesowego. Oferta obejmie gogle SunwayVision, strzelnice SunwayShot oraz repliki broni i emiterów laserowe. W związku z tym rozpoczęliśmy już organizowanie punktów serwisowych, zapewniających obsługę gwarancyjną na terenie Europy, Azji Wschodniej oraz Ameryki Północnej. W przypadku powodzenia przedsięwzięcia Spółka zakłada osiągnięcie znaczącej skali produkcji, liczonej w setkach zestawów rocznie.
- 8 **Zwiększenie transparentności i wartości dla akcjonariuszy.** Nowy Zarząd Spółki planuje większą aktywność publikacyjną w mediach społecznościowych (LinkedIn) oraz prasie branżowej, jak również szczególną uwagę poświęci analizie polityki informacyjnej Spółki w ramach bieżących raportów giełdowych. Informacje będą przedstawiały rzeczywisty stan Spółki, a plany będą prezentowane w sposób realistyczny. Jeśli podjęte działania będą obciążone istotnym ryzykiem, zostanie to jasno zaznaczone.

W kolejnym podpunkcie przeprowadzono analizę zakładanego potencjału sprzedażowego, której wyliczenia nie stanowią prognozy finansowej, gdyż obszar nowych technologii charakteryzuje się dużą dynamiką zmian. Niemniej, poniższa analiza pokazuje potencjał sprzedażowy, który będzie przez Spółkę realizowany.

3.2. ANALIZA RYNKU DLA PRODUKTU SUNWAYVISION

Analiza konkurencji w obszarze gogli do zintegrowanej rozszerzonej wizualizacji (IVAS) ujawnia, że niewiele firm angażuje się w rozwój tego typu zaawansowanych technologii, głównie ze względu na ich skomplikowanie i wysokie koszty etapu B+R oraz produkcji. Microsoft, będący jednym z pionierów w tej dziedzinie, opracował gogle HoloLens, które znalazły zastosowanie zarówno w sektorze komercyjnym, jak i wojskowym. Jednakże, w

październiku 2024 roku, firma ogłosiła zakończenie produkcji HoloLens 2, nie przedstawiając planów dotyczących kolejnej wersji urządzenia.

W kontekście wojskowym, Microsoft współpracował z armią amerykańską nad projektem Integrated Visual Augmentation System (IVAS), opartym na technologii HoloLens 2. Umowa obejmowała dostarczenie około 120 tysięcy zmodyfikowanych gogli dla sił zbrojnych USA. Jednakże, w obliczu wyzwań technologicznych i operacyjnych, projekt IVAS napotkał na trudności, co doprowadziło do przekazania części prac firmie Anduril. Anduril planuje integrację technologii rozszerzonej rzeczywistości bezpośrednio w hełmach taktycznych, wyposażonych w sensory, kamery i wbudowane wyświetlacze, prawdopodobnie w technologii XR, czyli bez przeziernych wyświetlaczy.

Innym istotnym graczem na rynku jest firma L3Harris, znana z produkcji zaawansowanych urządzeń noktowizyjnych. Ich produkty, takie jak gogle ENVG-B, oferują zaawansowane funkcje noktowizyjne i termowizyjne, jednak nie posiadają pełnej integracji z systemami rozszerzonej rzeczywistości, co odróżnia je od systemów takich jak IVAS.

Warto również wspomnieć o firmie Apple, która wprowadziła na rynek gogle Vision Pro, określane jako "komputer przestrzenny". Jednakże, ze względu na wysoką cenę i ograniczony popyt, produkcja tego urządzenia została wstrzymana, co wskazuje na trudności w komercjalizacji zaawansowanych technologii rozszerzonej rzeczywistości.

Podsumowując, rynek gogli do zintegrowanej rozszerzonej wizualizacji jest wciąż w fazie rozwoju, z ograniczoną liczbą producentów zdolnych do dostarczenia zaawansowanych i funkcjonalnych rozwiązań. Wyzwania technologiczne, wysokie koszty produkcji oraz specyficzne wymagania użytkowników końcowych sprawiają, że konkurencja w tym segmencie jest ograniczona, a sukces wymaga innowacyjnego podejścia i elastyczności w dostosowywaniu produktów do potrzeb rynku.

3.3. OPIS PRODUKTU

Gogle taktyczne SunwayVision w wersji deweloperskiej stanowią nowoczesne i elastyczne narzędzie technologiczne przeznaczone dla sektora obronności, służb ratowniczych oraz instytucji badawczo-rozwojowych. Produkt ten wyróżnia się wyjątkową otwartością platformy, co umożliwia firmom zewnętrznym - szczególnie specjalizującym się w oprogramowaniu oraz sztucznej inteligencji - tworzenie dedykowanych rozwiązań oraz łatwą integrację własnych technologii. Jedną z kluczowych innowacji jest modułowa „kartridżowość” jednostek obliczeniowych, które mogą być podłączane za pomocą standardowego wielokanałowego złącza USB. Rozwiązanie to zapewnia łatwy dostęp do wyświetlaczy, kamer oraz wszystkich wbudowanych sensorów.

3.4. POTENCJAŁ SPRZEDAŻOWY

Orientacyjna cena zestawu deweloperskiego powinna się zamykać w kwocie USD 30.000. Szczególną cechą wersji deweloperkiej będzie jej otwarta architektura i modułowa konstrukcja, co stanowi wyczekiwaną przez rynek bazę dla rozwoju innowacji w zakresie rozszerzonej wizualizacji. Urządzenie w tej wersji nie będzie jednak certyfikowane jako produkt operacyjny.

Potencjalny rynek globalny

- **Firmy technologiczne:** około 2000 globalnych przedsiębiorstw zajmujących się technologiami obronnymi, ratowniczymi i bezpieczeństwa.
- **Instytucje badawczo-rozwojowe:**
 - Europa: około 150 instytucji,
 - USA: około 200 instytucji,
 - Indie: około 100 instytucji,
 - Japonia i Korea Płd.: około 120 instytucji,
 - Blok Arabski Plus: około 30 instytucji.

Łącznie około 600 instytucji R&D.

Porównanie z rynkiem podobnych produktów

- **Magic Leap One** (sprzedaż zestawów deweloperskich w pierwszym roku - około 6000 sztuk globalnie).
- **Microsoft HoloLens** (wersja deweloperska) - sprzedaż szacowana na około 10.000-15.000 sztuk w pierwszych latach.
- **Varjo VR/XR Headset** - sprzedaż głównie do firm i instytucji R&D, szacowana rocznie na poziomie kilkuset do kilku tysięcy sztuk globalnie.

Produkty te wskazują na istotny potencjał zainteresowania deweloperskimi zestawami AR/MR/VR, szczególnie w niszach profesjonalnych.

Zakładana wielkość zamówienia:

- **Firmy technologiczne:** najczęściej 1-2 egzemplarze do wstępnego testowania.
- **Instytucje R&D:** średnio od 1 do 5 egzemplarzy na instytucję, w zależności od wielkości instytucji oraz rodzaju prowadzonych projektów.

Prognoza sprzedaży (roczna)

Scenariusz	Firmy (średnio 2 szt.)	Instytucje R&D (średnio 3 szt.)	Łączna sprzedaż (szt.)
Pesymistyczny	50 firm (100 szt.)	30 instytucji (90 szt.)	190 szt.
Umiarkowany	150 firm (300 szt.)	80 instytucji (240 szt.)	540 szt.
Optymistyczny	300 firm (600 szt.)	150 instytucji (450 szt.)	1050 szt.

Szacunki finansowe (roczne)

Scenariusz	Łączna sprzedaż (szt.)	Przychody ogółem (USD)	Szacunkowy zysk (USD)
Pesymistyczny	190	\$5,700,000	\$1,448,000
Umiarkowany	540	\$16,200,000	\$4,728,000
Optymistyczny	1050	\$31,500,000	\$9,640,000

Powyżej wskazane wyliczenia nie stanowią prognoz finansowych a jedynie stanowią analizę zakładanego potencjału sprzedażowego.

Szersza analiza pokazuje duży potencjał na rynku technologii rozszerzonej rzeczywistości dedykowanej służbom specjalistycznym i instytucjom R&D. Produkt ma możliwość znaczącego wzrostu sprzedaży wraz ze zwiększeniem świadomości jego potencjału oraz jego integracji w działania badawczo-rozwojowe instytucji na całym świecie.

Arnold Adamczyk

Prezes Zarządu Sunway Network S.A.

28.03.2025 r.