

Odpowiedzi na pytania Akcjonariusza zadane w trybie art. 428 § 6 Kodeksu Spółek Handlowych

1. W raporcie napisali Państwo, że obecnie trwają prace nad zbudowaniem platformy e-commerce, która ma służyć do sprzedaży produktów spółki. Kiedy planują Państwo wdrożenie tego rozwiązania, tj. udostępnienie potencjalnym klientom wersji 1.0 rozwiązania?

Data wdrożenia platformy e-commerce jest uzależniona od terminu rozpatrzenia wniosku Spółki o dofinansowanie projektu: "Zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa poprzez zaimplementowanie nowoczesnych technologii w zakresie procesów produkcyjnych, kadrowych i zarządczych w firmie, oraz wykorzystanie wirtualnej rzeczywistości w komunikacji marketingowej, ułatwiający wdrożenie na rynek innowacyjnych produktów w dobie pandemii COVID-19". Wniosek jest w trakcie rozpatrywania. Trudno ocenić kiedy instytucja finansująca podejmie decyzję o dofinansowaniu projektu Spółki.

2. Czy wspomniana platforma jest robiona przy pomocy Państwa pracowników czy też ogłosili Państwo przetarg i wspomnianą platformę robi firma zewnętrzna?

Platforma i narzędzie z tym związane to efekt konsultacji z dostawcami tego typu rozwiązań, po określeniu potrzeb Spółki. Zakup platformy, o ile zostanie przyznane dofinansowanie, odbędzie się w oparciu o regulacje z tym związane.

3. Czy jako Alumast S.A. bądź grupa kapitałowa biorą Państwo obecnie udział w jakichś przetargach związanych z Państwa produktami?

Tak bierzemy udział w przetargach.

4. Czy w ocenie spółki Spółka może zostać beneficjentem programu związanego z budową Centralnego Portu Komunikacyjnego, gdzie m.in. będzie rozbudowywana sieć kolejowa na terenie Polski? Jeżeli tak, to czy zaczęli Państwo działać w tym kierunku?

Wszędzie gdzie budowane są ciągi drogowe i kolejowe nasze rozwiązania mogą być zastosowane. Nasze produkty mają wymagane certyfikaty i dopuszczenia. To zamawiający decyduje jakie rozwiązania zostaną przyjęte.

Nasze produkty charakteryzują się niskimi kosztami eksploatacji. Rośnie liczba odpowiedzialnych za środki samorządowe i publiczne inwestorów, którzy mają to już na względzie przy podejmowaniu decyzji o wyborze produktów, które zostaną zastosowane.

5. Czy obecnie realizują Państwo projekty, z którymi wiąże Państwo nadzieje na dobrą sprzedaż, a więc potencjalnie dalszy rozwój spółki?

Realizujemy wiele projektów, szczególnie w obszarze infrastruktury drogowej, kolejowej i energetycznej. Niestety nie mamy wpływu na zmiany terminów, planów, środków w budżecie i ostatnio problemy związane z epidemią COVID-19.

6. Czy obecnie rozwijają się Państwo tylko w kierunku e-sprzedaży czy też planują Państwo wprowadzać nowe produkty, tak jak np. ten wspomniany w ostatnim raporcie (ManyPole).

Z uwagi na ilość rozwiązań i specyfikę klienta, dystrybucja produktów odbywa się wieloma kanałami. Spółka podczas ostatnich 20 lat wprowadziła wiele innowacyjnych produktów i nadal będziemy rozwijać swoje kompetencje w zakresie kompozytów.

7. W raporcie napisali Państwo o zawieszeniu rozmów z nowymi klientami eksportowymi. Czy te rozmowy udało się odwieść oraz jak Państwo oceniają ich wpływ na wynik finansowy kolejnego kwartału?

Spotkania osobiste i duże imprezy targowe dalej są w zawieszeniu. Trudno przewidzieć jak długo to potrwa. Prowadzone są telekonferencje i prezentacje zdalne. Nie ułatwia to budowania relacji z nowymi klientami.

8. Jak na ten moment ocenia Pan obecną sytuację spółki? Mam tu na myśli zestawienie ze sobą zagrożeń związanych z Covid-19 oraz zdolności produkcyjnych czy też obsługę obecnych klientów bądź pozyskiwanie nowych?

Na ten moment nie widzimy większych zagrożeń od dotychczasowych, ale trudno przewidzieć rządcom wielu państw, a tym bardziej nam, w którym kierunku to się rozwinie w najbliższej przyszłości. Obsługa bieżących zamówień przebiega bez zakłóceń, pozyskiwanie nowych klientów, jak wspominaliśmy powyżej, jest utrudniona. Spółka wiąże ogromne nadzieje z planowanym rozwojem sieci teletechnicznych, energetycznych i oświetleniowych.