

Zarząd spółki IBC Polska F&P S.A. (dalej: „Spółka”) niniejszym przekazuje odpowiedzi na pytania skierowane do Spółki przez Akcjonariusza, będącego osobą fizyczną, w trybie art. 428 §6 Kodeksu spółek handlowych.

**Pytania Akcjonariusza:**

W treści opublikowanego raportu kwartalnego, punkcie II. pn. „INFORMACJA DOTYCZĄCA AKTYWNOŚCI W OBSZARZE ROZWOJU PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI PRZEZ GRUPĘ KAPITAŁOWĄ IBC POLSKA F&P SA” znalazła się informacja:

"Kluczowym produktem jest Chłodnica Dwufazowa – urządzenie stosowane w systemach klimatyzacyjno-wentylacyjnych, które pozwala ograniczyć zużycie energii nawet o 60–70%. Rozwiązanie zostało opracowane przez zespół polskich naukowców związanych z Politechniką Wrocławską i – według posiadanych przez Grupę informacji – nie ma bezpośrednich odpowiedników nie tylko na rynku krajowym i europejskim, lecz także na innych rynkach światowych. W ramach współpracy z autorami technologii, będącymi jednocześnie producentem urządzeń, Grupa odpowiada za ich dystrybucję wśród klientów sieciowych, takich jak restauracje typu fast food, stacje paliw, sieci handlowe, galerie handlowe oraz inni duzi odbiorcy korporacyjni. Obecnie finalizowane są warunki testów urządzeń z trzema znaczącymi klientami (sieci restauracji oraz stacji paliw), natomiast z kolejnymi podmiotami prowadzone są rozmowy na wcześniejszym etapie. "

W związku z tym proszę o udzielenie odpowiedzi na poniższe pytania:

**Pytanie 1:**

Czy chłodnica dwufazowa, wskazana w treści raportu będzie miała zastosowania do dużych jednostek klimatyzacyjno-wentylacyjnych i w konsekwencji dla dużych budynków, czy raczej przeznaczenie jest dla małych jednostek i budynków?

**Pytanie 2:**

Jeśli odpowiedź na pierwsze pytanie jest twierdząca, czy umowa w zakresie dystrybucji dot. też budynków biurowych, użyteczności publicznej oraz data center, czy wyłącznie sieci restauracyjnych oraz stacji paliw?

**Pytanie 3:**

Czy był analizowany potencjalny rynek i potencjał wykorzystania rozwiązania w kontekście dyrektywy budynkowej, nakładającej obowiązki w zakresie uzyskania odpowiednich parametrów efektywności energetycznej, oraz ze względu na rosnące koszty energii?

**Pytanie 4:**

Czy produkt będzie dedykowany do nowych budynków, czy grupą bardziej perspektywiczną będą obecne budynki? Jaka jest zakładana stopa zwrotu dla właścicieli budynków, jeśli mieliby dokonać wymiany urządzeń na planowane rozwiązanie?

**Pytanie 5:**

Czy obszar geograficzny sprzedaży będzie ograniczony wyłącznie do terytorium Polski, lub czy Spółka posiada wyłączność również na inne obszary geograficzne?

**Pytanie 6:**

Czy Spółka w modelu sprzedaży zakłada wyłącznie sprzedaż do użytkowników końcowych, czy również model pośredni do wykonawców większych projektów budowlanych lub podmiotów wykonujących obsługę techniczną budynków?

**Pytanie 7:**

Jak rozłożony jest podział zysków ze sprzedaży poszczególnych jednostek pomiędzy Spółkę i producenta?

**Pytanie 8:**

Jak Spółka szacuje potencjalny rynek w perspektywie 2 lat?

**Pytanie 9:**

Kiedy Spółka planuje wprowadzenie produktu do oferty?

**Odpowiedzi na pytania Akcjonariusza:**

Zarząd wskazuje, że poniższe informacje zostały sporządzone według stanu wiedzy grupy kapitałowej Emitenta IBC Polska F&P S.A. (dalej: „Grupa”) na dzień udzielenia odpowiedzi. Na ten dzień projekt dotyczący chłodziwa dwufazowego znajduje się na etapie przed pełną komercjalizacją, dlatego część informacji ma charakter kierunkowy i opisowy oraz może ulec zmianie w wyniku prowadzonych testów, uzgodnień z producentem i rozmów z potencjalnymi odbiorcami. Niniejsza odpowiedź nie stanowi prognozy wyników finansowych ani sprzedażowych. Grupa nie publikuje obecnie prognoz finansowych związanych z chłodziwem dwufazowym, a ewentualne dane dotyczące wartości sprzedaży, marż, zakresu wyłączności lub szczegółowych warunków umownych będą ujawniane wyłącznie w zakresie wymaganym przepisami prawa oraz z poszanowaniem tajemnicy przedsiębiorstwa Grupy i jej kontrahentów.

**Odpowiedź na pytanie 1:**

Chłodziwa dwufazowa docelowo stanowi rozwiązanie przeznaczone do zastosowania w systemach klimatyzacyjno-wentylacyjnych, przy czym możliwość jej wykorzystania zależy od parametrów konkretnego obiektu, istniejącej lub projektowanej instalacji, wymaganej mocy chłodniczej oraz warunków technicznych wdrożenia.

Na obecnym etapie Zarząd zakłada, że urządzenie będzie adresowane przede wszystkim do odbiorców posiadających powtarzalne obiekty komercyjne, takie jak restauracje, stacje paliw, sklepy czy inne punkty sieciowe stanowiące obiekty małe i średnie. Pierwszym obszarem działań sprzedażowych i testowych są obiekty sieciowe, ponieważ pozwalają one na szybszą weryfikację parametrów urządzenia w powtarzalnym środowisku operacyjnym oraz potencjalnie umożliwiają skalowanie wdrożeń w ramach wielu lokalizacji jednego klienta. Zarząd nie wyklucza, że w toku dalszej pracy nad rozwiązaniem — po odpowiednim dopasowaniu technicznym — będzie ono możliwe do zastosowania również w większych obiektach komercyjnych, jednak w przypadku decyzji o takim przeznaczeniu rozwiązania, będzie ono podlegało dalszemu rozwojowi i testom.

**Odpowiedź na pytanie 2:**

Grupa w zakresie współpracy z autorami technologii odpowiada za dystrybucję wśród klientów sieciowych, takich jak restauracje typu fast food, stacje paliw, sieci handlowe, galerie handlowe

oraz inni duzi odbiorcy korporacyjni. W ramach współpracy warunki sprzedaży i otrzymywanej zapłaty będą każdorazowo ustalane przy podpisywaniu nowych umów sprzedaży z każdym z nowych klientów. Zarząd zaznacza, że z uwagi na etap rozwoju rozwiązania warunki te mogą się zmienić.

**Odpowiedź na pytanie 3:**

Grupa analizuje potencjał rynkowy produktu w kontekście rosnącego znaczenia efektywności energetycznej budynków, wzrostu kosztów energii oraz trendów regulacyjnych dotyczących ograniczania zużycia energii i poprawy charakterystyki energetycznej obiektów.

W ocenie Zarządu rozwiązania umożliwiające ograniczenie zużycia energii w systemach klimatyzacyjno-wentylacyjnych mogą zyskiwać na znaczeniu zarówno z perspektywy właścicieli i zarządców budynków, jak i dużych podmiotów sieciowych posiadających liczne lokalizacje. Zarząd identyfikuje ten czynnik jako jeden z argumentów wspierających potencjalną komercjalizację produktu. Jednocześnie Zarząd podkreśla, że faktyczny poziom popytu będzie zależał od wyników testów, kosztu wdrożenia, okresu zwrotu, dostępności finansowania inwestycji oraz decyzji inwestycyjnych potencjalnych klientów. Grupa na moment obecny nie sporządzała szczegółowych analiz lub projekcji dot. dyrektywy budynkowej lub rosnących kosztów energii w ujęciu ilościowym.

**Odpowiedź na pytanie 4:**

Produkt może być rozważany zarówno w odniesieniu do nowych obiektów, jak i modernizacji istniejących instalacji. Z perspektywy Grupy szczególnie istotnym segmentem mogą być obecne budynki i istniejące lokalizacje sieciowe, w których właściciel lub operator ponosi istotne koszty energii związane z pracą systemów klimatyzacyjno-wentylacyjnych. W takich przypadkach możliwość ograniczenia zużycia energii może stanowić podstawowy argument ekonomiczny dla wdrożenia rozwiązania. Ostateczne przeznaczenie rozwiązania będzie zależało od popytu i wykazywanego zainteresowania potencjalnych klientów zarządzających istniejącymi budynkami i planujących nowe inwestycje.

Na dzień udzielenia odpowiedzi Grupa nie posiada zakładanej stopy zwrotu z inwestycji, ponieważ będzie ona zależała od szeregu czynników, w tym w szczególności od profilu zużycia energii w danym obiekcie, kosztu energii, sposobu pracy instalacji, parametrów technicznych istniejącego systemu, kosztu montażu oraz skali wdrożenia.

**Odpowiedź na pytanie 5:**

Na dzień udzielenia odpowiedzi podstawowym obszarem działań Grupy jest rynek polski, w szczególności klienci sieciowi prowadzący działalność na terytorium Polski. Zarząd nie wyklucza jednak rozwoju sprzedaży poza granicami kraju, zwłaszcza w przypadku klientów międzynarodowych posiadających sieć obiektów w wielu państwach. Ewentualne rozszerzenie działalności na inne rynki będzie zależało od warunków współpracy z producentem, wyników testów, zapotrzebowania klientów oraz wymogów technicznych i prawnych obowiązujących na danym rynku.

**Odpowiedź na pytanie 6:**

Zakładana jest możliwość stosowania różnych modeli sprzedaży, dostosowanych do rodzaju klienta oraz charakteru projektu. Podstawowym kierunkiem działań są obecnie rozmowy z

klientami końcowymi, w szczególności z dużymi podmiotami sieciowymi, które mogą podejmować decyzje o wdrożeniu urządzenia w wielu lokalizacjach. Zarząd zaznacza, że bierze pod uwagę również model pośredni, obejmujący współpracę z wykonawcami, jednak z uwagi na wczesny etap projektu nie jest obecnie w stanie określić, czy i w jakim stopniu taki model będzie rzeczywiście stosowany. Jednocześnie Zarząd zaznacza, że ostateczny model sprzedaży będzie zależał od rodzaju inwestycji, struktury decyzyjnej po stronie klienta oraz wymogów technicznych wdrożenia.

**Odpowiedź na pytanie 7:**

Model rozliczeń pomiędzy Grupą a producentem został uregulowany w ramach współpracy handlowej stron. Grupa zakłada osiąganie przychodów z tytułu dystrybucji urządzeń, przy czym szczegółowe zasady rozliczeń, poziom marży, rabaty, warunki cenowe oraz podział ekonomiczny pomiędzy Spółką a producentem stanowią informacje handlowe objęte poufnością.

Ujawnienie szczegółowego podziału zysków lub marż mogłoby naruszyć interes Grupy oraz bezpośrednio IBC Polska F&P S.A. jako spółki, w szczególności w kontekście prowadzonych rozmów z potencjalnymi klientami, partnerami oraz producentem, w związku z czym na podstawie art. 428 § 2. Kodeksu Spółek Handlowych Zarząd odmawia udzielenia szczegółowej informacji dot. podziału zysków.

**Odpowiedź na pytanie 8:**

Zarząd dostrzega istotny potencjał rynkowy produktu w perspektywie najbliższych dwóch lat, w szczególności w segmencie klientów posiadających wiele powtarzalnych lokalizacji oraz istotne koszty energii związane z pracą systemów klimatyzacyjno-wentylacyjnych. Do takich klientów mogą należeć m.in. sieci restauracji, stacje paliw, sieci handlowe, galerie handlowe, obiekty usługowe oraz wybrane obiekty komercyjne.

Na dzień udzielenia odpowiedzi Grupa nie publikuje ilościowej prognozy wielkości rynku, liczby potencjalnych wdrożeń ani wartości potencjalnej sprzedaży w perspektywie dwóch lat. Wynika to z faktu, że produkt znajduje się na etapie finalizacji warunków testów z wybranymi klientami oraz rozmów z kolejnymi podmiotami. Dopiero wyniki testów, potwierdzenie parametrów ekonomicznych i technicznych oraz decyzje zakupowe klientów pozwolą na bardziej precyzyjną ocenę skali możliwej komercjalizacji.

**Odpowiedź na pytanie 9:**

Grupa planuje wprowadzenie produktu do oferty po zakończeniu niezbędnych uzgodnień z producentem oraz po przeprowadzeniu testów lub pilotaży u wybranych klientów. Celem testów jest potwierdzenie parametrów technicznych, oszczędności energetycznych, warunków instalacyjnych oraz ekonomiki wdrożenia w rzeczywistym środowisku pracy.

Na dzień udzielenia odpowiedzi Zarząd zakłada, że rozpoczęcie oferowania produktu nastąpi po pozytywnym zakończeniu etapu testowego oraz przygotowaniu warunków handlowych dla klientów, przy czym zaznacza, że obecnie nie jest w stanie precyzyjnie określić daty wprowadzenia produktu do oferty ze względu na trwającą fazę testową i niepewność związaną z wynikami testów.

Podstawa prawna: §4 ust. 2 pkt 12 Załącznika Nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu „Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect”.