

The image features a dark, atmospheric aerial view of a river delta with winding water channels and sandy banks. In the foreground, a large, textured, brown, porous structure, resembling a piece of expanded polystyrene or a similar material, is visible, partially obscuring the lower part of the landscape. The overall color palette is muted, with earthy browns, greys, and dark greens.

SYGNIS

SPÓŁKA AKCYJNA

Szanowni Państwo,

Przedstawiam Państwu listę naszych projektów, które planujemy realizować w nadchodzącym czasie. Ich realizacja zapewni naszej firmie poprawienie scoringu w tradycyjnej bankowości, ułatwi rozliczanie i zarządzanie programami dotacyjnymi na badania i rozwój, a także wzmocni nasze przychody operacyjne poprzez ekspansję sprzedażową i uruchomienie produkcyjne kolejnej linii maszyn.

Wdrożenie tych działań pozwoli Sygnis na zwiększenie rentowności i osiągnięcie zysków, a także pozwoli na osiągnięcie kolejnych kamieni milowych w rozwoju projektów badawczych takich jak DEPO czy Syglass.



Andrzej Burgs
Founder & CEO Sygnis SA

- 1. Bieżąca stabilizacja** **4**
 - a. Kwota: ok. 2 mln PLN
 - b. Przygotowanie do podpisania umów o dofinansowanie projektów
 - c. Duże odciążenie narracyjne i operacyjne – likwidacja spółek zależnych np. Zmorph SA
 - d. Koncentracja IPRów w Sygnis

- 2. Rozpoczęcie płynnej produkcji FAB** **6**
 - a. Kwota: ok. 1,5 mln PLN
 - b. 35 maszyn miesięcznie
 - c. Konieczny drugi silnik przychodowy firmy

- 3. Działania handlowe FNIS i projektowe FNIS 2.0** **8**
 - a. Kwota: ok. 1,8 mln PLN
 - b. Wyjazdy handlowe (m.in. USA, Korea, Indie), marketing internetowy
 - c. Wprowadzenie informacji o technologii DIW do portali 3dPrinting Industry i podobnych
 - d. Uczestnictwo w klastrach i organizacjach (Klaster Ceramiki z Drezna, a także VDMA)
 - e. Produkcja usecase z dużym przemysłem (Toyota, US Military lub inny)
 - f. Zabezpieczenie środków własnych do prowadzenia refundacji w ramach pozyskanego dofinansowania FENG (projekt wartości 10kk PLN, dofinansowanie 6,5kk PLN).

- 4. SYGLASS** **10**
 - a. Kwota: ok. 300 tys. PLN; Czas: 7-9 miesięcy
 - b. Produkcja dwóch use casów z klientami
 - i. Aplikacja medyczno/kosmetyczna – soczewki do ablacji skórnych
 - ii. Komunikacja soczewkowa w trudnych warunkach

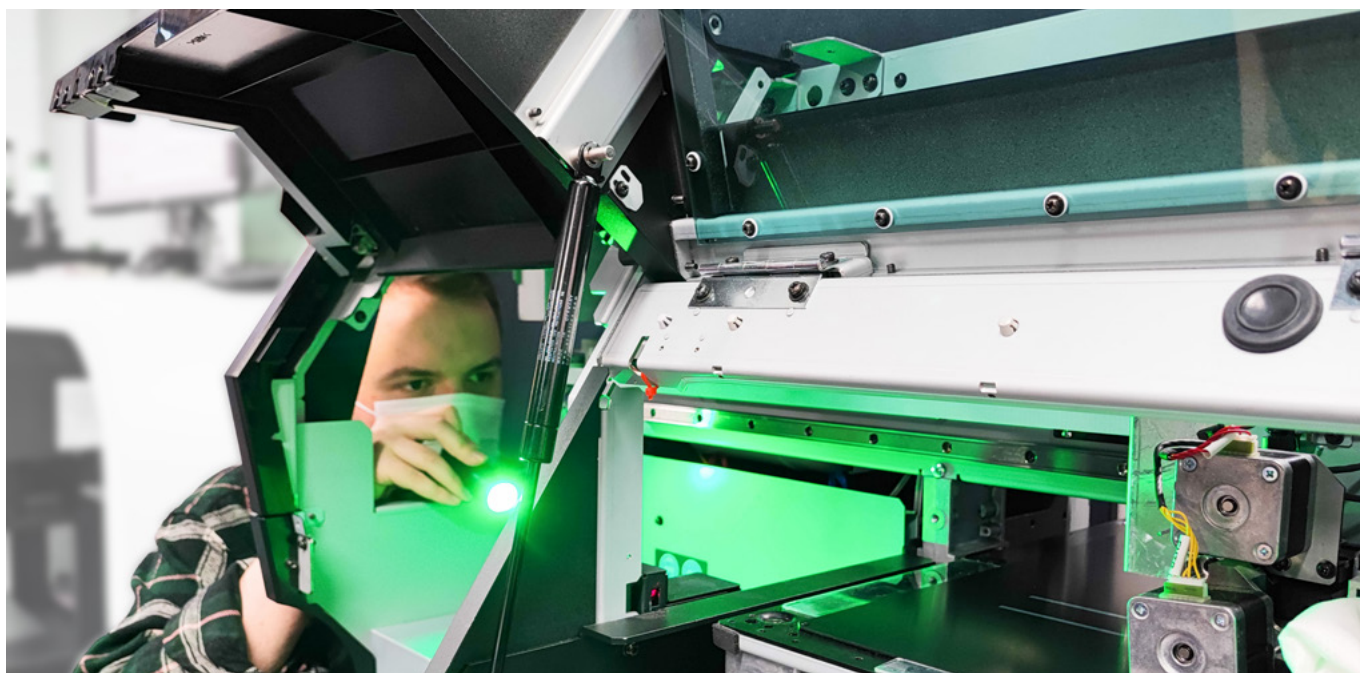
- 5. DEPO – rozwój technologii do pierwszego produktu komercyjnego** **12**
 - a. Kwota: ok. 1 mln PLN; Czas: 9-12 miesięcy
 - b. Wyprodukowanie komercyjnej elektrody EDM na stanowisku produkcyjnym (nie testowym)
 - c. Cel: wprowadzenie produktu high tech całkowicie własnej technologii do sprzedaży

- 6. Industrializacja Sygpast** **14**
 - a. Kwota: ok. 800 tys. PLN; Czas: 6 miesięcy
 - b. Niezbędne poprawki maszyny, aby wdrożyć ją do produkcji ok. 10-15 sztuk rocznie
 - c. Wyprodukowanie kolejnych maszyn (2 sztuk)
 - d. Poprawki w sofcie, przełożenie wiedzy do zewnętrznego softwarehouse

*

Powyższe założenia kwotowe stanowią założenia Zarządu i będą podlegały bieżącej korekcie w konsekwencji wielkości uzyskanego finansowania oraz zapotrzebowania na kapitał w danym momencie.

1. Stabilizacja bieżąca Sygnis



Cel:

- Zabezpieczenie podstawowej działalności organizacji w celu skoncentrowania się na wdrożeniu projektów oraz daleko strategicznych rozmowach inwestycyjnych
- Zagwarantowanie krystalicznie czystej sytuacji dla instytucji grantowych jak np. PARP.
- Likwidacja obciążenia bilansowego Spółki (spółki zależne – Zmorph S.A.)
- Uwolnienie znaczącego czasu operacyjnego managementu Grupy
- Koncentracja IPR w jednym podmiocie – Sygnis.

Budżet:

2 miliony złotych (pensje zespołu i dofinansowanie stanowisk pracy – 1000 tysięcy złotych, dokapitalizowanie spółki zależnej w celu przeniesienia IPR i likwidacji – 1000 tysięcy złotych)

Czas:

2 miesiące (oraz 6-9 miesięcy likwidacja spółek zależnych)

Zasoby niefinansowe:

zarząd, kadry, finanse, dział handlowy i techniczny, 1 prawnik biegły w negocjacjach obniżających zadłużenia, 1 likwidator, 1 biegły do przeprowadzenia procesu wycen, 1-2 osoby do archiwizacji dokumentacji

Harmonogram prac:

- Zabezpieczenie środków na opłaty działalności podstawowej, niezależnie od bieżących wpływów z tytułu działalności handlowej.
- Stworzenie „poduszki finansowej” do skutecznego prowadzenia działań operacyjnych,
- Zmiana na stanowiskach prezesów spółek zależnych od Zmorph S.A. (LBL, Value, 3DP), a następnie: proces negocjacji i ugód z wierzycielami (ok. 3 miesiące), proces wyceny IPR (ok. 2 miesiące), opinia podatkowa dotycząca wzajemnych potrąceń należności (np. kwestia podatku VAT) (ok. 1 miesiąc) i likwidacja organizacji (ok. 6 miesięcy).

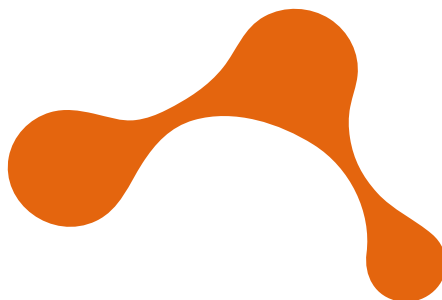
Opis merytoryczny:

Kluczowe działanie dla Spółki, aby była w stanie zachować swoje możliwości pozyskiwania finansowania grantowego oraz mogła wykonywać prace operacyjne. Umożliwienie podejmowania decyzji dobrych strategicznie, nie tylko koniecznych krótkoterminowo. Możliwość zagwarantowania pracownikom większej stabilizacji w Sygnis.

Obecnie jako Sygnis od 1 stycznia br. realizujemy projekt FENG z PARP na stworzenie maszyny FNIS 2.0. Na ten projekt otrzymaliśmy dofinansowanie w kwocie 7 mln złotych, przy całkowitej wartości projektu przeszło 10 mln zł, aczkolwiek z uwagi na niepodpisanie jeszcze właściwej umowy na jego dofinansowanie, obecnie projekt ten realizujemy ze środków własnych. Jako Spółka złożyliśmy jeszcze sześć innych projektów finansowanych z UE na łączną kwotę dofinansowania 17,5 miliona złotych

Uzyskując taki zastrzyk, management Spółki może skoncentrować się na rozmowach z dużymi inwestorami typu Private Equity, efektywizacji pracy operacyjnej (np. dalsze cięcie kosztów lokalowych lub wymiany kadrowe) oraz wdrażaniem projektów.

W spółce zależnej Zmorph S.A. są zgromadzone prawa własności intelektualnej i znaków towarowych dotyczących maszyn FAB, i500 i software Voxelizer. Są to produkty perspektywiczne, które jako Grupa Sygnis chcielibyśmy produkować i rozwijać. Ze względu na nieudaną integrację pracowników Zmorph S.A. do kultury organizacyjnej Sygnis S.A., utrzymywanie dodatkowej spółki zależnej nie generuje wartości dodanej. Chcemy dokonać przeniesienia tych wartości niematerialnych do Sygnis S.A, wykorzystując możliwość częściowego skompensowania z wartościami należności i pożyczek jakie są między Sygnis a Zmorph. W wyniku takiego działania IPR Zmorph S.A. zostanie przeniesiony do Sygnis S.A.. Będzie to skutkowało silną koncentracją IPR w jednym podmiocie i pozwoli na likwidację spółki zależnej. Takie działanie konsolidacyjne buduje wzrost wartości Sygnis S.A. już w średnim terminie i umożliwia skuteczniejsze pozyskiwanie kapitału rynkowo poprzez odcięcie problematycznej spółki z bilansu Grupy (wyłączenie z konsolidacji mogłoby nastąpić w kolejnym kwartale od przeniesienia własności IPRów, czyli już potencjalnie za Q3 2024).



2. Płynna produkcja FAB



Cel:

Zapewnienie kolejnego źródła przychodu dla Grupy Sygnis, rzędu 400 tysięcy złotych netto zysku miesięcznie (35 urządzeń/msc)

Budżet:

1,5 miliona złotych netto (zakup komponentów na dwa kwartały produkcji)

Czas:

10-12 tygodni od uruchomienia budżetu na zakupy, następnie stałe działanie

Zasoby niefinansowe:

1 inżynier wsparcia produkcji, 1 osoba dedykowana do zakupów komponentów, 3-4 monterów, 1 serwisant, 1 osoba do supportu technicznego

Harmonogram prac:

- Przeprowadzenie zakupów - M1 (miesiąc 1)
- domknięcie ustawienia nowych linii produkcyjnych w Pruszczu Gdańskim – M1
- montaż komponentów – M2
- montaż całości maszyn i testy QC (Dział Techniczny) – M2
- Równolegle: praca nad klientem dystrybucyjnym w zakresie zakupów maszyn (Dział Handlowy) - M1-M2

Opis merytoryczny:

Produkt FAB sprzedawany jest głównie w ramach sieci dystrybucji spółki Sygnis SA, z dużym naciskiem na zagranicę. Obecnie strumień przychodowy z tego urządzenia to 90% zagranica, a 10% Polska. Grupa dystrybucji liczy obecnie około 20 partnerów na świecie i 2 w Polsce. Urządzenie to najczęściej sprzedawane jest do jednostek naukowych i edukacyjnych, jak szkoły ponadpodstawowe, technika czy szkoły zawodowe. Średnia marża na produkcie to 45%.

Forecast dystrybucyjny wynosi obecnie 83 maszyny na kolejny kwartał, przy braku informacji ze strony Sygnis o terminach produkcji.

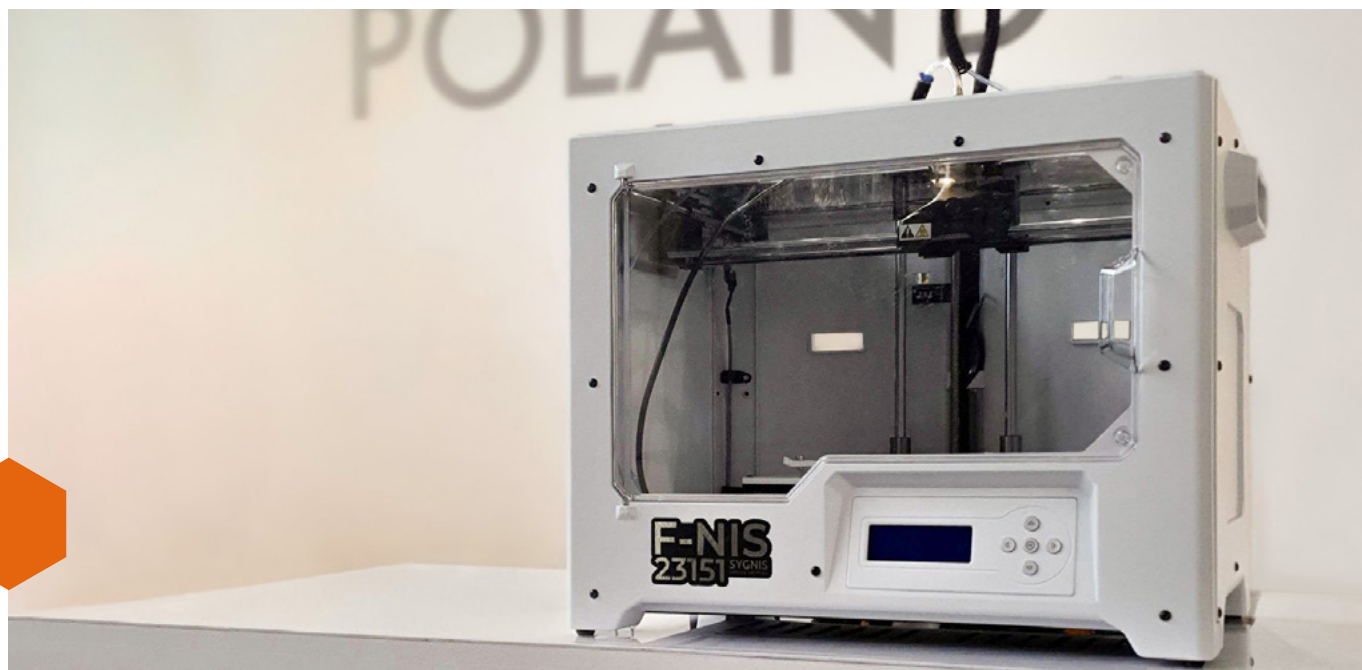
Płynna produkcja dotrzymująca terminów zwiększa sprzedaż, bowiem dystrybutorzy mogą w oparciu o nią planować także swoje działania handlowe. Obecnie najbardziej pożądaną wersją maszyny jest wersja 5w1, czyli najbardziej rozbudowana.

Przeznaczenie środków na produkcję maszyn w wysokości 1,5 miliona złotych zapewnia możliwość płynnej produkcji. Cykl produkcyjny wymaga zamówienia wielu elementów nawet na 10 tygodni przed wysyłką maszyny. Są to obecne lead time dostaw komponentów, m.in. do laserów. Kieruje nami również kwestia ekonomiczności produkcji. Zlecenia pojedynczych wycięć blach są dla centrów CNC nieopłacalne stąd albo dostaniemy ceny, które niweczą marżę lub też zwyczajnie odmówią realizacji jako nieopłacalnej (przykład: komplet blach do maszyny FAB – wycena 10 sztuk jest tylko 50% tańsza od wyceny 100 sztuk). Możliwości wydajnościowe produkcji są obecnie na poziomie do 50 maszyn FAB miesięcznie, jednakże rozbudowa sprzedaży do tego pułapu w naszych szacunkach zajmie około jednego roku.

105 maszyn wyprodukowanych kwartalnie przynosi do 1,3 miliona złotych zysku kwartalnie. Strumień przychodowy jest generowany na dwukrotnie większym pułapie, co pozwala na płynne produkowanie maszyn, na które realizowany jest popyt rynkowy i tym samym Spółka jest w stanie zarabiać na swoje zobowiązania i potrzeby pieniężne.



3. Działania handlowe FNIS i projektowe FNIS 2.0



Cel:

Zwiększenie przychodów Sygnis z linii DIW z 4-5 maszyn miesięcznie do 15+ maszyn miesięcznie. Jest to wzrost z 100-125 tysięcy złotych netto zysku do 375 tysięcy złotych netto zysku, co pozwala na zabezpieczenie finansowania projektu FENG (FNIS 2.0) ze środków własnych podlegających refundacji ze strony PARP.

Budżet:

1 800 tysięcy złotych, w tym 350 tysięcy (obejmuje 2/3 pensji pracowników oddelegowanych do projektu – 200 tysięcy, marketing internetowy – 60 tysięcy, 5 wyjazdów targowych/dystrybucyjnych 25 tysięcy każdy, 15 tysięcy – działania software automatyzujące pracę działu), zabezpieczenie transz półrocznych projektu (refundacje) – 1 450 tysięcy złotych

Czas:

6 miesięcy

Zasoby niefinansowe:

1 specjalista od marketingu internetowego, 1 grafik 2D, 4 handlowców specjalizujących się w dystrybucji, zespół RnD projektu FNIS 2.0.

Harmonogram prac:

- Stworzenie harmonogramu aktualnego targów i wydarzeń branżowych w USA/Kanada, Korea, Brazylia, Indie, Europa Zachodnia w celu zwiększenia sieci dystrybucji oraz dotarcia bezpośredniego do klientów,
- wyjazdy targowe: Q3 – wrzesień, Q4 – październik,
- produkcja case przemysłowy – M1-M3,
- zabezpieczenie środków na realizację projektu wg harmonogramu prac badawczych.

Opis merytoryczny:

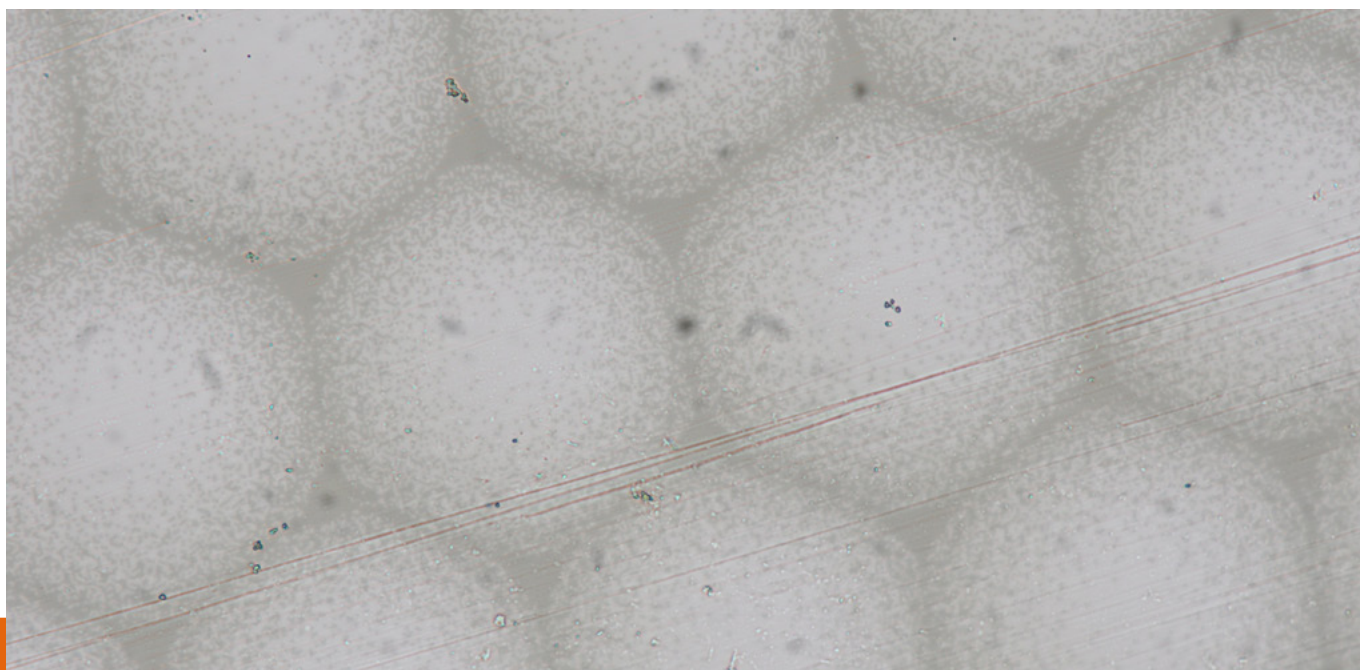
Produkt FNIS sprzedawany jest głównie w ramach działu handlowego i lejka sprzedaży bezpośredniej, jako produkt specjalistyczny. Posiadamy 4 partnerstwa międzynarodowe sprzedające nasz produkt, niemniej są to mniej dystrybutorzy, a bardziej resellerzy tego sprzętu. Kluczowym zadaniem projektu zwiększającego sprzedaż maszyn jest zdobycie kolejnych skutecznych przedstawicieli/dystrybutorów na rynkach globalnych. Urządzenia te sprzedawane są najczęściej do jednostek naukowych, uniwersytetów, instytutów, jednostek badawczych czy dużych firm przemysłowych. Produkcja urządzenia F-NIS odbywa się w ramach działu produkcji w Sygnis SA w Pruszczu Gdańskim. Operacyjna działalność tego działu jest powiązana bezpośrednio z działami R&D, finansowym i handlowym w Sygnis SA, co paradoksalnie zmniejsza koszty produkcji i wpływa pozytywnie na marżowość tego silnie personalizowanego produktu. Średnia marża na produkcie F-NIS wynosi 68%.

Poza pozyskaniem nowych dystrybutorów bardzo istotna jest kwestia marketingu i rozpoznawalności technologii. Technologia FIW (Direct Ink Writing) nie jest jeszcze powszechnie znana, większość klientów, którzy nabywają od nas maszyny szuka rozwiązań w tym obszarze (świadomi klienci). Wówczas nasza oferta jest niemalże bezkonkurencyjna. Projekt zwiększający sprzedaż ma za zadanie dotrzeć do klientów, którzy mają potrzeby (badania materiałowe, drukowanie z materiałów ceramicznych lub silikonowych lub innych półpłynnych), lecz nie mają wiedzy o istnieniu rozwiązania. Wśród działań planujemy wprowadzenie informacji o technologii DIW do portali 3dPrinting Industry, 3DNatives itd., komunikację na wydarzeniach naukowych powiązanych z dziedzinami w których mamy już klientów, działalność w klastrach materiałowych oraz organizacjach przemysłowych (np. VDMA). Również w najbliższych 6 miesiącach planujemy wspólnie z naszymi klientami – Toyotą oraz US Army wyprodukować case studies wykorzystania maszyn w ich aplikacjach. To otworzy nam szeroki rynek zbytu do analogicznych firm/instytucji na całym świecie.

Maszyny zbierają doskonałe recenzje w najlepszych ośrodkach badawczych (MIT, Izraelski Ośrodek Badań Jądrowych, University McGill, Technische Universität Dresden i inni). To buduje sprzedaż referencyjną do kolejnych ośrodków badań materiałowych i zaawansowanych prac badawczych. Niezbędnym kolejnym krokiem jest rozszerzenie bazy klientów przemysłowych.

Średni zysk na pojedynczej maszynie wersji C to ok. 25 tysięcy złotych netto. Posiadamy bazowe komponenty do ok. 250 kolejnych maszyn, oczywiście wymaga to dalszych zakupów, jednakże w tym przypadku, materiały gdzie seryjne zamówienia są bardziej opłacalne zostały już wykonane. Obecnie możemy towarować się z 1-2 tygodniowym wyprzedzeniem produkcyjnym.

Projekt FNIS 2.0. jest projektem, który otrzymał pozytywną ocenę, a tym samym został zakwalifikowany do dofinansowania w ramach działania Ścieżka SMART FENG.01.01-IP.02-001/23/2023 Programu Funduszy Europejskich dla Nowoczesnej Gospodarki (wartość projektu wynosi przeszło 10 milionów złotych, przy czym dofinansowanie to blisko 7 milionów złotych). Spółka rozpoczęła realizację tego projektu z własnych środków, przy czym umowa z PARP na jego dofinansowanie nie została jeszcze zawarta. Obecnie PARP jest wciąż w procesie tworzenia sprawnej administracji nad projektami, stąd założeniem ze strony Spółki jest konieczność realizacji projektu w formie refundacyjnej, a nie zaliczkowej. Dlatego niezbędne są środki do pracy „obrotowej”, czyli refundowania poniesionych kosztów przez PARP.



Macierz wydrukowanych 3D nanostrukturizowanych soczewek do terapii dermatologicznych

Cel:

- Przygotowanie dwóch use-casów z istniejącymi klientami z obszaru aplikacji medyczno-kosmetycznych (soczewki do ablacji skóry) oraz komunikacji w trudnych warunkach opartej na soczewkach.
- Wprowadzenie zaawansowanego produktu do sprzedaży.

Budżet:

300 tysięcy złotych netto (koszty zakupu materiału do druku – szkła, wymiany części w maszynie, badania mikroskopowe i biologiczne)

Czas:

7-9 miesięcy

Zasoby niefinansowe:

1 lider technologii SYGLASS, 1 inżynier aplikacyjnych (układy optyczne),
1 technik, 1 marketingowiec

Harmonogram prac:

1. ustalenie ostatecznych parametrów finalnych wydruków, wstępne testy (1-2 miesiące),
2. przygotowanie soczewek do konkretnych casów o wymaganych parametrach (3-4 miesiące),
3. testy u klienta (1-2 miesiące),
4. przygotowanie opisów casów i materiałów marketingowych (miesiąc)



Opis merytoryczny:

SYGLASS to przełomowa technologia zautomatyzowanej produkcji gradientowych elementów optycznych. Technologia SYGLASS opiera się na przełomowych badaniach właściwości strukturyzacji szkła. Dzięki nim możliwe było stworzenie pierwszej przystępnej cenowo technologii pozwalającej na automatyzację procesu wytwarzania nanostrukturyzowanych preform z wykorzystaniem druku 3D ze szkła. Opracowany prototyp pozwala na produkcję preform światłowodowych wedle zadanego wzoru wykonanych z dwóch różnych rodzajów szkła, co otwiera możliwości dla szerokiej gamy zastosowań nieosiągalnych do tej pory. Dzięki automatyzacji procesu, technologia SYGLASS zastępuje co najmniej 6 maszyn przemysłowych. Drukarka SYGLASS umożliwia minimum czternastokrotne skrócenie procesu produkcji jednego włókna światłowodu. SYGLASS jest jedyną technologią, która umożliwia wykorzystanie koncepcji nanostrukturyzacji do seryjnej produkcji gradientowych elementów optycznych.

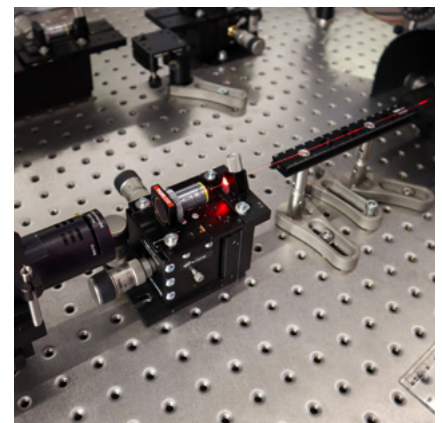
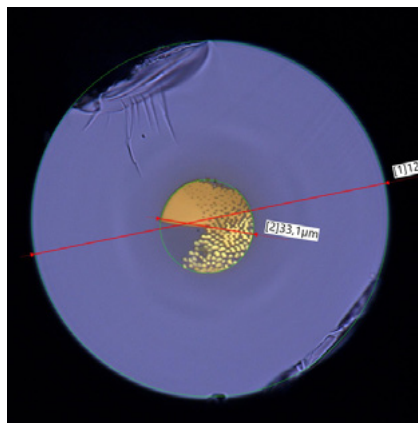
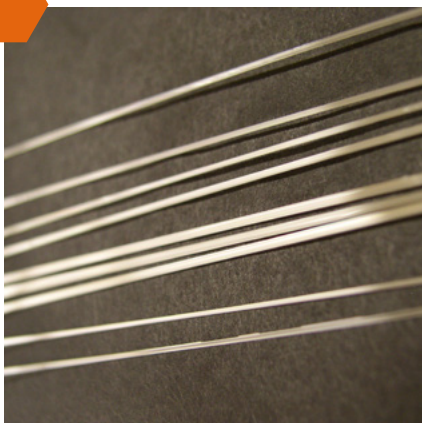
SYGLASS otwiera możliwości dla szerokiej gamy zastosowań nieosiągalnych do tej pory, m.in. w branżach takich jak komunikacja laserowa między satelitami a ziemią w trudnych warunkach atmosferycznych, laserowe terapie skóry, diagnozowanie w czasie rzeczywistym za pomocą specjalnych obrazowodów czy zaawansowane elementy przeznaczone do badań rozwoju innych produktów/technologii fotonicznych.

Wybór właśnie tych dwóch czasów podyktowany jest największą dojrzałością technologiczną tych dwóch aplikacji technologii, połączoną z istniejącą relacją z klientami docelowymi/partnerami, którzy są zainteresowani walidacją osiągniętych rezultatów. W przypadku terapii skóry mowa o spółce Berger&Kraft, dla zastosowań komunikacyjnych o grupie badawczej z Wydziału Fizyki Uniwersytetu Warszawskiego pod kierownictwem prof. Szymona Malinowskiego oraz Microamp Solutions – spółki specjalizującej się w komunikacji bezprzewodowej 5G.

Zrealizowane i zwalidowane współprace będą stanowiły dowód na trakcję rynku dla wskazanych zastosowań technologii SYGLASS. Stanowią one warunek konieczny dla przeprowadzenia inwestycji kapitałowej w technologię SYGLASS przez podmioty zagraniczne.

W celu osiągnięcia technologicznej gotowości do sprzedaży w/w aplikacji konieczne jest przeprowadzenie szeregu wydruków w celu ustalenia powtarzalności, a także pomiary w warunkach rzeczywistych (obecnie posiadamy tylko wyniki laboratoryjne).

Projekt jest obecnie także w trakcie akceleracji w programie Stage2 w Barcelonie oraz Akces NCBR Nevada Acceleration Program w Stanach Zjednoczonych.



5. DEPO – rozwój technologii do pierwszego produktu komercyjnego



Cel:

- Komercjalizacja pierwszego produktu technologii DEPO – elektrod EDM.
- Sprzedaż pierwszej serii elektrod EDM na koniec projektu.

Budżet:

1 milion złotych netto (rozbudowa stanowiska laboratoryjnego do klasy produkcyjnej, testy porównawcze ze standardowymi elektrodami)

Czas:

9-12 miesięcy

Zasoby niefinansowe:

1 lider technologii DEPO, 1 inżynier RnD, 1 business developer, 1 technolog procesu EDM, 2 techników produkcyjnych

Harmonogram prac:

- Dokończenie projektu stanowiska produkcyjnego – M1
- zakupy niezbędnych materiałów do rozbudowy – M2
- rozbudowa stanowiska - M3-M5
- testy jakości i powtarzalności – M6-M7
- wdrożenia u klientów demo – M8-M10



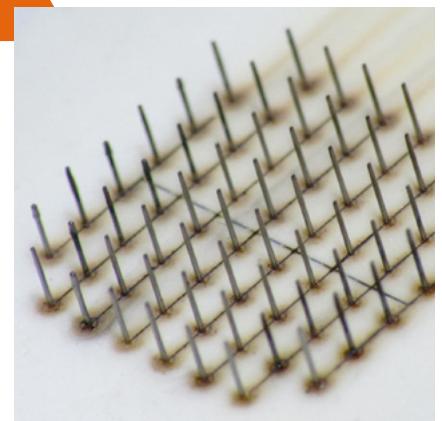
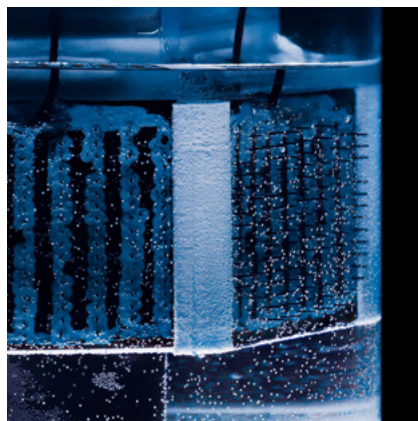
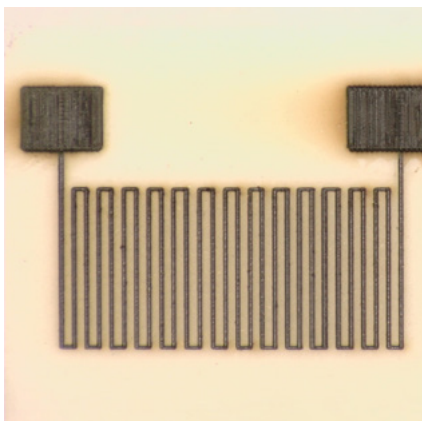
Opis merytoryczny:

Elektroda EDM (Electrical Discharge Machining) to element procesu produkcyjnego wysoce zaawansowanej precyzyjnej obróbki stosowanej w tworzeniu małych i szczegółowych części, tworzeniu małych otworów, naprawie gnicia metalu, tworzeniu form, czy w skomplikowanych sprzętach/narzędziach pracujący ze sobą (idealne spasowanie). Obszar zastosowań to m.in. motoryzacja, lotnictwo, przemysł petrochemiczny, polimerowy czy elektronika.

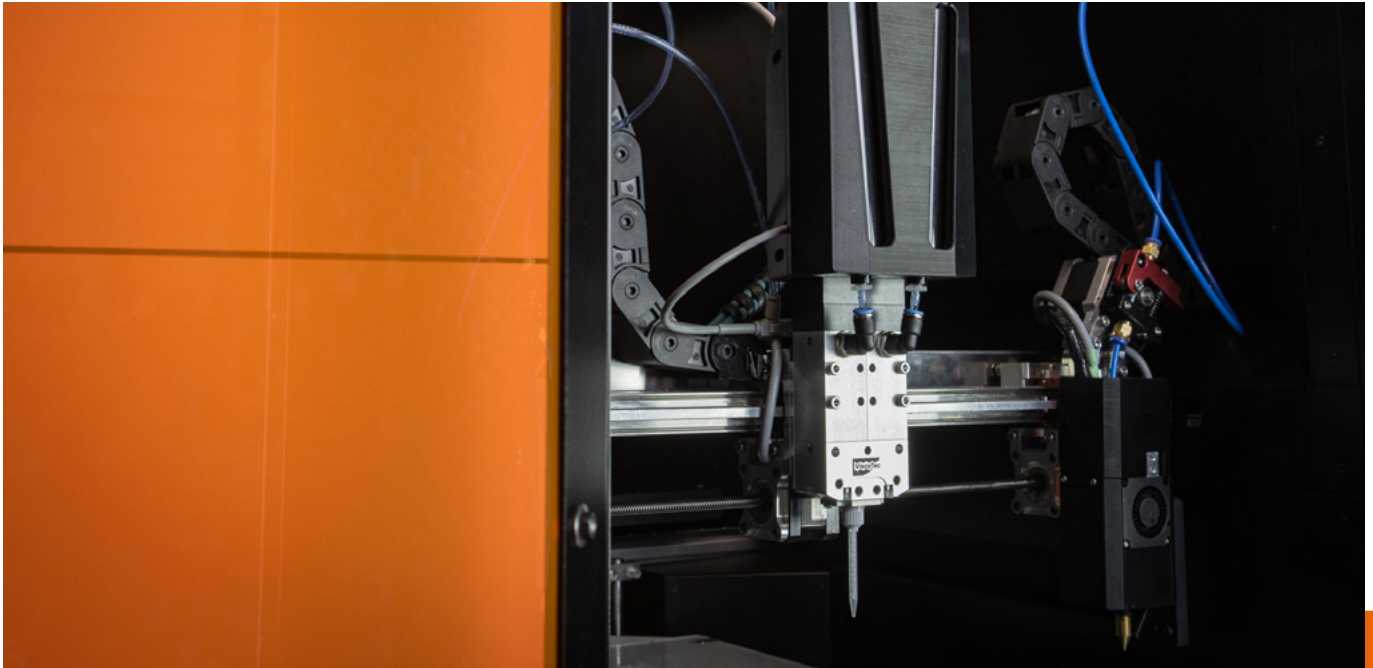
Elektrody EDM wytwarzane technologią DEPO (druk 3D węglem szklistym) zapewniają szereg nowych funkcjonalności, m.in. pozwalają na mniejsze średnice minimalne otworów i szczelin (zejście z 500 mikronów do 100 mikronów), większą wytrzymałość (ok. 2 razy, co przekłada się na zwiększoną żywotność narzędzia). Upraszczając sam węgiel szklisty jest formą węgla pomiędzy grafitem, a diamentem. W zakresie przewodności bliżej grafitu, w zakresie wytrzymałości bliżej diamentu. Technologia przyrostowa jaką jest DEPO umożliwia zwiększenie precyzji, a przede wszystkim generuje oszczędność czasu (kosztów). Mamy możliwość dostarczania bardziej zróżnicowanych geometrycznie elektrod EDM względem metod tradycyjnych, a także znacznie szybciej (proces druku 3D pełnej elektrody trwa do kilku godzin na maszynie laboratoryjnej o obniżonej wydajności względem przemysłowej). Metodami tradycyjnymi czas oczekiwania na elektrodę to czas do 4 miesięcy. Obecnie jesteśmy na etapie testów w firmie Ablaplant, w drugim i trzecim kwartale będziemy testować rozwiązanie na narzędziowni Pratt & Whitney (jedna z największych na świecie firm produkujących silniki lotnicze). Projekt dostał się również do akceleracji w Berlinie w programie AdMaCom (jedną z firm, która w nim uczestniczyła w przeszłości, było Inuru – polsko-niemiecka firma produkująca supercienkie ekrany OLED).

Wartość rynku elektrod EDM w 2023 roku osiągnęła 2,3 miliarda dolarów (źródło: Markets and Markets 2021). Prognozowany wzrost rynku w perspektywie kolejnych 6 lat będzie wynosił 6,3% r/r, dochodząc do wartości 3,34 miliarda dolarów w 2030 roku. Technologia DEPO jest w stanie w kontekście kolejnych lat zdobyć znaczącą rolę na tym rynku w szczególności na rynkach UE, USA i Kanady.

W ramach projektu wewnętrznego na jego koniec jako Sygnis chcemy posiadać pełną jednostkę produkcyjną w technologii DEPO ściśle dedykowaną rozwiązaniom produkcji elektrod EDM oraz podpisać pierwszy stały kontrakt na dostawy elektrod do jednej z globalnych korporacji (Pratt & Whitney, EBM, Arburg lub inni).



6. Industrializacja drukarki 3D Sygpast



Cel:

Wdrożenie poprawek produkcyjnych do maszyny po zamkniętym procesie RnD, wprowadzenie na rynek najbardziej zaawansowanej maszyny w technologii DIW (Direct Ink Writing)

Budżet:

800 tysięcy złotych netto (prace software 400 tysięcy złotych, prace firmware 150 tysięcy złotych, zakup komponentów dodatkowych/finalnych 200 tysięcy złotych, przygotowanie produktu do sprzedaży 50 tysięcy złotych)

Czas:

6 miesięcy

Zasoby niefinansowe:

1 lider technologii DIW, 1 inżynier RnD, 1 business developer, 1 marketingowiec, 1 projektant przemysłowy, 2 programistów, 2 elektroników embedded

Harmonogram prac:

- Wdrożenie zidentyfikowanych poprawek konstrukcyjnych oraz softwarowych: M1-M4
- ustanowienie nowego łańcucha dostaw – M5
- przygotowanie stanowisk montażu maszyn oraz zgromadzenie komponentów do pierwszej maszyny seryjnej – M6
- przygotowanie materiałów wizualnych i sprzedażowych – M5-M6

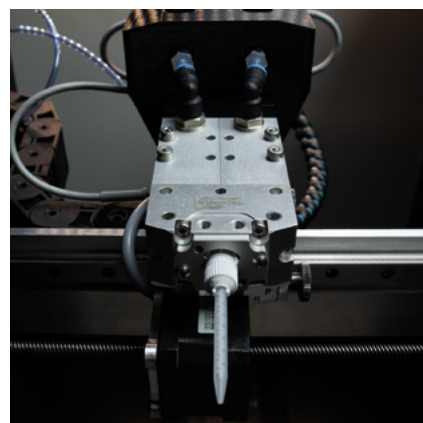
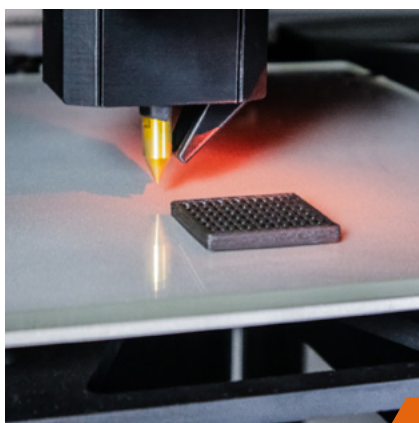
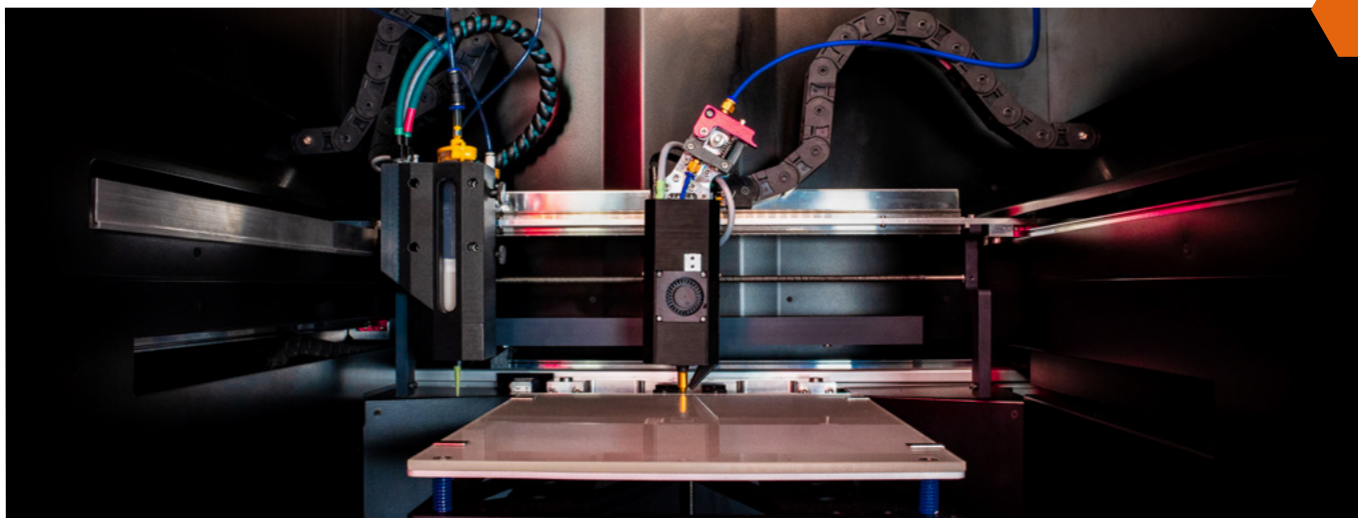
Opis merytoryczny:

Drukarka Sygpast, która jest ukoronowaniem możliwości technologicznych DIW, jest maszyną dedykowaną do przemysłu. Jej modułowa konstrukcja oraz wbudowany system kontroli jakości procesu (i wydruków) pozwala na skuteczną implementację tych maszyn u najbardziej wymagających klientów przemysłowych.

W wyniku rozszerzonych testów maszyny prototypowej u klientów (debiutowała na targach Formnext w listopadzie 2023), otrzymaliśmy szereg koniecznych poprawek do naniesienia w celu poprawienia komfortu korzystania z maszyny przez użytkowników końcowych. W szczególności dotyczy to UX i funkcjonalności software sterującego maszyną (własny autorski system), którego dopasowanie do przemysłowego formatu wyceniliśmy w softwarehouse na 400 tysięcy złotych i 4 miesiące pracy. Poprawki software oraz drobne konstrukcyjne niosą za sobą konieczność zmian firmware, które zespół Sygnis jest w stanie samodzielnie nanieść.

Projekt zakończy się wdrożeniem maszyny do produkcji. W pierwszym roku produkcji przewidujemy sprzedaż na poziomie 10-15 sztuk, co oznacza produkcję średnio 1 maszynę miesięcznie. Będą one produkowane w tym czasie na zamówienie (poza pierwszymi dwoma maszynami, na których to będą wdrażane procedury i powtarzalność produkcyjna – gotowość koniec października 2024). Zwiększenie skali sprzedaży w kolejnych latach pomoże w osiągnięciu wyższej marżowości (obecnie ok. 55%) ze względu na optymalizację kosztów zakupowych komponentów produkcyjnych.

Maszyna będzie najdroższym z produktów własnych Sygnis. Cena sprzedaży jest obecnie określona na poziomie 80 tysięcy Euro.



Wiedza ma warstwy™

www.sygnis.pl