



STRATEGIA NA LATA 2014 - 2016

**Koncentracja na zaawansowanych przemysłowych technologiach
ceramicznych w ramach projektów:**

**LZMO S.A., BALTIC CERAMICS S.A.,
INDUSTRY TECHNOLOGIES S.A.**

Zmiana nazwy na:

IndygoTech Minerals S.A.

GŁÓWNE ZAŁOŻENIA I CELE STRATEGII LST CAPITAL S.A. NA LATA 2014 - 2016

LST CAPITAL S.A. inwestuje w innowacyjne przemysłowe projekty technologiczne, o bardzo wysokim potencjale wzrostu co najmniej w skali regionu i trwałych przewagach konkurencyjnych, będące równocześnie w stosunkowo wczesnym stadium rozwoju.

Główne założenia i cele strategii na lata 2014 - 2016 to:

1. Koncentracja inwestycji w obszarze zaawansowanych przemysłowych technologii ceramicznych, które nie mają konkurencji w regionie i które mają perspektywy bardzo wysokich stóp wzrostu.
2. Rozwój kluczowych projektów: LZMO S.A., BALTIC CERAMICS S.A. i INDUSTRY TECHNOLOGIES S.A.
 - Docelowo osiągnięcie przez LZMO S.A. co najmniej 10% udziału w regionalnym rynku systemów kominowych o wartości 1,4 mld zł rocznie.
 - Docelowo osiągnięcie przez BALTIC CERAMICS S.A. pozycji wiodącego producenta ultralekkich proppantów ceramicznych, z 5% udziałem w światowej produkcji proppantów ceramicznych.
 - Wejście przez INDUSTRY TECHNOLOGIES S.A. na rynek izolatorów formowanych izostatycznie w technologii C-130 i osiągnięcie pozycji regionalnego lidera dostaw dla przemysłu elektroenergetycznego w zakresie korpusów izolacyjnych do wysokich napięć.
3. Wprowadzenie wszystkich trzech projektów na giełdę w celu uzyskania ich rynkowej wyceny. Równocześnie lub następnie wyjście z inwestycji do inwestorów branżowych w celu maksymalizacji stopy zwrotu.
4. Stworzenie **IndygoTech Minerals S.A.**, najbardziej zaawansowanego technologicznie holdingu ceramicznego, co najmniej w regionie, opierającego swoje przewagi konkurencyjne na wiedzy i technologii.

Osiągnięcia LST CAPITAL S.A. w zakresie zaawansowanych przemysłowych technologii ceramicznych

Najsukuteczniejszą strategią zarządzania funduszem technologicznym, jakim jest LST CAPITAL S.A., nazywanym także Advanced Material Ventures, jest skoncentrowanie zasobów ludzkich oraz środków finansowych na projektach, które zostały już pozytywnie zweryfikowane, zarówno przez Spółkę, branżę, a także rynek kapitałowy i mogą zapewnić najwyższy zwrot z zainwestowanego kapitału.

W ciągu minionych czterech lat działalności LST CAPITAL S.A. wykrystalizowała się średnio oraz długoterminowa strategia.

W ramach zrealizowanych dotychczas przez LST CAPITAL S.A. projektów powstała w naturalny sposób grupa projektów najbardziej zaawansowanych. Są to: LZMO S.A., BALTIC CERAMICS S.A. oraz INDUSTRY TECHNOLOGIES S.A.

1. Cechą wspólną projektów jest zaawansowane technologicznie przetwarzanie surowców mineralnych. Efektem jest powstanie zupełnie różnych produktów końcowych posiadających na kilku etapach produkcji daleko idące podobieństwa technologiczne. Umożliwia to osiągnięcie efektu synergii technologicznej poprzez: ten sam sposób przetwarzania surowców mineralnych, stosowany przez te spółki, podobieństwo etapów i ciągów technologicznych, korzystanie z tych samych dostawców maszyn i urządzeń, tę samą lokalizację zakładów produkcyjnych. Prowadzi to do uzyskania trwałej przewagi konkurencyjnej, a jednocześnie wyraźnie redukuje ryzyko technologiczne.
2. Każdy z tych projektów wykorzystuje innowacyjne przemysłowe technologie produkcji niestosowane dotychczas w Polsce i w regionie, które są efektem własnych prac badawczo-rozwojowych oraz dostępu do najwyższych technologii przemysłowych.

3. Każdy z tych projektów może osiągnąć znaczący udział w swoim rynku, stając się liderem technologicznym w swojej branży co najmniej w regionie.
4. Żaden z tych projektów, z powodów technologicznych, nie ma w kraju i regionie konkurencji.
5. Rynki, na których działają firmy LZMO S.A., BALTIC CERAMICS S.A. oraz INDUSTRY TECHNOLOGIES S.A. mają charakter co najmniej regionalny, a nierzadko globalny i są rynkami silnie wzrostowymi.
6. Każdy z projektów uzyskał na realizację inwestycji znaczne wsparcie finansowe w postaci dotacji ze środków rządowych oraz unijnych. Łączne wsparcie uzyskane dla tych projektów przekroczyło już 60 mln zł.
7. Każdy z projektów rozpoczął już również procedury związane z zabezpieczeniem posiadanych własności intelektualnych i ochrony praw majątkowych poprzez zgłoszenie wynalazków do ochrony patentowej: polskiej, europejskiej oraz międzynarodowej, w tym w Stanach Zjednoczonych.
8. Każdy z tych projektów prowadzi badania nad kolejnymi produktami w ramach pozyskanej technologii, w celu zapewnienia dalszego wzrostu wartości.
9. Projekty znajdują się w różnych fazach realizacji. Najbardziej zaawansowana pod względem rozwoju, spółka LZMO S.A., osiągnęła rentowność netto oraz wykazuje dynamiczne wzrosty przychodów. W opinii Zarządu dwa pozostałe podmioty: BALTIC CERAMICS S.A. oraz INDUSTRY TECHNOLOGIES S.A. znajdą się wkrótce na tej podobnej ścieżce wzrostu.

Osiągnięte w ostatnim okresie wyniki finansowe oraz wzrost sprzedaży w LZMO S.A. utwierdzają Zarząd LST CAPITAL S.A. o słuszności przyjęcia strategii koncentrującej się na zaawansowanych przemysłowych technologiach ceramicznych.

Strategia rozwoju na lata 2014 - 2016

Strategia rozwoju LST CAPITAL S.A. na lata 2014 - 2016 opiera się na rozwoju projektów działających w obszarze zaawansowanych technologii ceramicznych w przemyśle: ceramicznych materiałów budowlanych, ceramicznych materiałów elektroizolujących dla średnich i wysokich napięć oraz ceramicznych materiałów wspomagających wydobycie węglowodorów ze złóż niekonwencjonalnych (typu shale oraz tight gas/oil). W tym obszarze na rynkach regionalnych nie ma obecnie firm oferujących innowacyjne produkty konkurencyjne a bariery wejścia w ten obszar działalności są bardzo wysokie, zarówno ze względu na potrzebne nakłady inwestycyjne jak i wiedzę technologiczną, którą trzeba zdobyć.

Osiągnięcie celów strategicznych będzie możliwe dzięki skupieniu się na rozwoju projektów: LZMO S.A., BALTIC CERAMICS S.A., INDUSTRY TECHNOLOGIES S.A. Ze względu na wysoki oczekiwany potencjał wzrostu wartości wspomnianych projektów LST CAPITAL S.A. nie planuje w ciągu najbliższych lat inwestować w kolejne spółki, w szczególności spółki z innych branż.

Dążenie do jak najgłębszej integracji pionowej każdego z projektów, pozwoli na akumulację marż związanych z: wydobyciem i przygotowaniem surowca, jego przetworzeniem oraz produkcją wyrobu gotowego. Powinno to znacznie zwiększyć możliwe do uzyskania marże operacyjne, umocnić pozycję rynkową tych spółek, a także utrwalić technologiczną i produktową przewagę konkurencyjną. Dzięki temu każdy z realizowanych projektów powinien osiągnąć założony cel strategiczny, jakim jest osiągnięcie znaczącej pozycji rynkowej co najmniej w regionie, w branżach w których spółki te operują.

Docelowo, co najmniej 70% łącznych przychodów generowanych przez te projekty pochodzić będzie z obsługi sektora energetycznego związanego z pozyskaniem surowców energetycznych, produkcją energii, transportem energii elektrycznej oraz zabezpieczeniem urządzeń przemysłowych przed uszkodzeniami wynikającymi z przepięć elektroenergetycznych.

LST CAPITAL S.A. zamierza utrzymać kontrolę operacyjną i właścicielską nad projektami inwestycyjnymi do czasu wyjścia z inwestycji poprzez sprzedaż inwestorowi branżowemu.

Tym niemniej Spółka zamierza wprowadzić każdy z tych podmiotów na rynek giełdowy (NewConnect lub rynek podstawowy GPW w Warszawie) i poddać je wiarygodnej wycenie rynkowej. Posłuży to także uzyskaniu wyższych wycen przy sprzedaży inwestorowi branżowemu.

LST CAPITAL S.A. będzie preferować wyjście z inwestycji poprzez sprzedaż poszczególnych projektów inwestorom branżowym. Ostateczna decyzja o sposobie dezinwestycji będzie uzależniona od możliwej do osiągnięcia wyceny projektów.

Uzyskane zyski będą redystrybuowane do Akcjonariuszy LST CAPITAL S.A. poprzez wypłatę dywidendy.

Zmiana nazwy spółki na **IndygoTech Minerals S.A.**



Naturalną konsekwencją wykrystalizowania się średnio i długoterminowej strategii rozwoju jest zmiana nazwy firmy, pod którą działa Spółka. Nowa nazwa, **IndygoTech Minerals S.A.**, odzwierciedla transformację jaką przechodzi Spółka, z funduszu Venture Capital realizującego projekty o wysokim poziomie ryzyka z wielu różnych sektorów gospodarki w kierunku technologicznego holdingu przemysłowego o zredukowanym poziomie ryzyka.

Zarząd LST CAPITAL S.A. zaproponuje Walnemu Zgromadzeniu Spółki przyjęcie uchwały zmieniającej nazwę (firmę) Spółki.



Główną dziedziną działalności LZMO S.A. jest produkcja oraz handel ceramicznymi wkładami i systemami kominowymi. LZMO S.A. dysponuje najnowocześniejszym na świecie zakładem produkującym wkłady i systemy kominowe, które jakościowo znacząco wyprzedzają inne produkty dostępne na rynku. Flagowym produktem spółki są rury ceramiczne formowane metodą izostatyczną i systemy kominowe IZOSTAR. Charakteryzują się one najwyższą jakością wykonania, niespotykaną trwałością, a ich montaż jest znacznie prostszy i krótszy niż w przypadku tradycyjnych konstrukcji. Technologia stosowana przez LZMO S.A. pozwala również na znaczące zmniejszenie zużycia surowców, energii oraz innych mediów, co ma istotny wpływ na rentowność działalności, a co za tym idzie, na osiągnięte wyniki finansowe spółki.

Zakład produkcyjny LZMO S.A. dysponuje mocami produkcyjnymi do 350 km rur rocznie, pozwalających na sprzedaż o wartości ok. 70 mln zł rocznie. Obecnie Spółka wykorzystuje zaledwie 10% mocy produkcyjnych, jednakże już osiągnęła rentowność netto.

Obecnie rynek izostatycznych systemów kominowych, zarówno w kraju jak i w Europie, znajduje się w początkowej, wzrostowej fazie rozwoju. W Polsce dopiero 2-5% sprzedawanych kominów to kominy wytwarzane w technologii izostatycznej, zaś według szacunków Spółki, na największym niemieckim rynku kominy izostatyczne stanowią już ponad 30% sprzedaży. Stwarza to ogromny potencjał do konwergencji naszego rynku w kierunku struktury rynków bardziej rozwiniętych.

Rynek wkładów kominowych szacowany jest w Polsce na ok. 900 km rur kominowych rocznie, o wartości ok. 200 mln zł. Najpopularniejszym typem są wkłady formowane metodą plastyczną, jednak udział produktów formowanych izostatycznie w sprzedaży dynamicznie rośnie.

W długim okresie rura ceramiczna formowana izostatycznie wyprze inne rozwiązania stosowane w regionie, w tym rurę ceramiczną formowaną plastycznie, głównie z powodu nieporównywalnie wyższej jakości i wyższych parametrów technologicznych, które są kluczowe dla bezpieczeństwa użytkowników i trwałości, a także efektywności grzewczej, a nie są osiągalne w dotychczasowej technologii.

Rynek systemów kominowych w regionie, określany jako docelowy, szacowany jest przez LZMO S.A. na około 5 400 km i posiada wartość około 1,4 mld zł rocznie.

Cel strategiczny

Zbudowanie pozycji lidera na rynku izostatycznych systemów kominowych w Polsce, dzięki rozwojowi własnej technologii formowania oraz osiągnięcie udziału w rynku kominowym w regionie, na poziomie 10%, co będzie się wiązało z podwojeniem mocy produkcyjnych do około 140 mln zł rocznie.

Cele na rok 2014

- Uzyskanie certyfikatu W3G umożliwiającego sprzedaż wkładów izostatycznych i systemów kominowych na terenie Niemiec.
- Rozpoczęcie sprzedaży produktów na przynajmniej jednym z 3 największych rynków w Europie.
- Rozpoczęcie sprzedaży na kilku mniejszych rynkach krajów ościennych.
- Zwiększenie sprzedaży na rynku polskim o co najmniej 50% w porównaniu do 2013 roku.
- Osiągnięcie sprzedaży eksportowej na poziomie 1,5 mln EUR.

Cele na rok 2015

- Osiągnięcie poziomu produkcji na poziomie ponad 30% całkowitych mocy produkcyjnych, umożliwiającą sprzedaż na poziomie ponad 23 mln zł.
- Sprzedaż produktów na wszystkich trzech największych rynkach w Europie.
- Obecność łącznie na co najmniej 7 rynkach zagranicznych.

Cele na rok 2016

- Znaczne przekroczenie 10% udziału w rynku systemów kominowych w Polsce.
- Wzrost sprzedaży eksportowej do poziomu przekraczającego 50%.
- Podjęcie decyzji o podwyższeniu mocy produkcyjnych poprzez rozbudowę zakładu.

Docelowo

- Osiągnięcie co najmniej 10% udziału w regionie o wartości 1,4 mld zł rocznie, przy rentowności netto wynoszącej ok. 15%.



BALTIC CERAMICS S.A. to firma skoncentrowana na dostarczaniu najwyższej jakości produktów wykorzystywanych przy wydobyciu gazu i ropy ze skał łupkowych (shale gas/oil) oraz ze złóż zaciśniętych (tight gas/oil). Jest to pierwszy i jedyny tego rodzaju podmiot na polskim rynku oraz w Europie, wspierający swoimi produktami wzrost efektywności poszukiwania oraz wydobycia gazu i ropy ze złóż niekonwencjonalnych.

Wielkość światowego rynku proppantów ceramicznych obecnie szacowana jest na 2,2 mln ton rocznie, o wartości ok. 1,8 mld USD. Jest on bardzo skoncentrowany. Czterech największych producentów posiada około 75% światowych mocy produkcyjnych.

Na świecie obserwujemy 9-letni okres wzrostu wolumenu produkowanych i konsumowanych proppantów ceramicznych w tempie ok. 23% rocznie. Wraz z otwieraniem się kolejnych rynków wydobycia gazu i ropy ze złóż niekonwencjonalnych tempo wzrostu tego rynku będzie rosnąć, powodując dalszy wzrost popytu i cen proppantów ceramicznych.

Według danych Międzynarodowej Agencji Energii (IEA) wydobycie gazu ze złóż niekonwencjonalnych potroi się w latach 2010 - 2035, co powinno wspierać wzrost popytu na proppanty ceramiczne.

Cel strategiczny

Celem strategicznym BALTIC CERAMICS S.A. jest zbudowanie pozycji lidera w produkcji proppantów ceramicznych w Europie, dostarczającego swoje produkty do firm serwisowych operujących także w innych regionach, dzięki zaoferowaniu klientom najwyższej jakości produktu oraz poprzez ciągłe udoskonalanie i dopasowywanie oferty do aktualnych potrzeb technologicznych i rynkowych.

Realizacja celów będzie możliwa dzięki inwestycjom w ciągły rozwój oraz poprzez współpracę z uczelniami i ośrodkami badawczymi zarówno w Polsce jak i na świecie.

Realizacja Projektu inwestycyjnego

Projekt BALTIC CERAMICS S.A. będzie realizowany w dwóch etapach:

1. Osiągnięcie produkcji i sprzedaż do 30 000 ton proppantów ceramicznych rocznie.
2. Zwiększenie mocy produkcyjnych do 135 000 ton proppantów ceramicznych rocznie i ich sprzedaż w regionie EMEA (Europa, Bliski Wschód, Afryka), a także poza tym regionem. Pozwoli to na osiągnięcie pozycji wiodącego producenta proppantów ceramicznych w tej części świata, zapewniającego najwyższe standardy produkcji.

Cele na rok 2014

- Rozpoczęcie budowy fabryki produkcji proppantów ceramicznych o wydajności do 30 000 ton rocznie. Etap ten będzie finansowany z uzyskanych dotacji (26 mln zł) oraz we współpracy z inwestorami polskimi i zagranicznymi, branżowymi oraz finansowymi.

Cele na rok 2015

- Zakończenie prac instalatorsko-budowlanych i uruchomienie technologiczne zakładu.
- Rozpoczęcie sprzedaży proppantów ceramicznych.

Cele na rok 2016

- Osiągnięcie pełnych mocy produkcyjnych zakładu wybudowanego w ramach I etapu Projektu.
- Podjęcie decyzji o rozpoczęciu II etapu rozbudowy fabryki, osiągnięcie łącznych mocy produkcyjnych w wysokości 135 000 ton proppantów ceramicznych rocznie i zwiększenie oferty wytwarzanych produktów.

Docelowo

- Osiągnięcie mocy produkcyjnych w wysokości 135 000 ton proppantów ceramicznych, czyli ok. 5% światowych mocy, co daje wartość sprzedaży 250 mln zł, przy rentowności netto na poziomie 16-20%.
- Utrzymanie udziału w rosnącym rynku.
- Osiągnięcie pozycji wiodącego producenta ultralekkich proppantów ceramicznych (ULCP) dostarczającego produkty do odbiorców działających w wielu regionach świata.

Przejęcie BALTIC CERAMICS S.A. przez IN POINT S.A.

Strategia zakłada przejęcie przez IN POINT S.A. wszystkich akcji BALTIC CERAMICS S.A. od jej dotychczasowych akcjonariuszy. Zwiększy to możliwość pozyskania finansowania poprzez skoncentrowanie go w jednym podmiocie, a jednocześnie zapewni wycenę BALTIC CERAMICS S.A. W zamian IN POINT S.A. wyda dotychczasowym akcjonariuszom BALTIC CERAMICS S.A. akcje nowej emisji.

W interesie głównych akcjonariuszy BALTIC CERAMICS S.A. (LST CAPITAL S.A. oraz LZMO S.A.) leży zachowanie kontroli i jak największego udziału w projekcie. Możliwe jest finansowanie dłużne aby ograniczyć rozwodnienie akcjonariatu.

Ze względu na kluczowe znaczenie proppantów ceramicznych przy wydobyciu gazu i ropy ze złóż niekonwencjonalnych możliwa jest sprzedaż projektu jeszcze w trakcie budowy inwestorowi branżowemu. Transakcja przejęcia w kwietniu 2013 roku będącej w fazie budowy fabryki proppantów ceramicznych Pyramax przez konglomerat przemysłowy Imerys potwierdza duże zainteresowanie tego typu projektami u inwestorów branżowych, a także wysokie wyceny. W przypadku sprzedaży projektu, uzyskane środki zostaną wypłacone akcjonariuszom w formie dywidendy.



INDUSTRY TECHNOLOGIES S.A. przygotowuje projekt inwestycyjny polegający na produkcji ceramicznych korpusów elektroizolacyjnych średnich i wysokich napięć (do 24 000 Volt) metodą prasowania izostatycznego.

Opracowana bezpośrednio przez spółkę technologia, wykorzystująca użycie w procesie produkcyjnym suchego granulatu ceramicznego C-130, surowca niestosowanego dotąd w Polsce, zapewnia iż wytwarzane produkty będą znacząco przewyższać jakością te dotychczas stosowane. W przypadku produkcji izolatorów metodą izostatyczną możliwe jest osiągnięcie oszczędności z tytułu strat związanych z przesyłem prądu elektrycznego o ok. 15%.

Unikatowe parametry w zakresie dokładności wymiarowej, średnicy oraz grubości ścianek produktów, zwiększonej wytrzymałości oraz elektroizolacyjności, będą cechami charakterystycznymi wytwarzanych produktów.

Wzrost rynku izolatorów oraz innych elementów o podobnych właściwościach jest silnie związany z koniecznymi do poniesienia nakładami inwestycyjnymi w branży transportu energii elektrycznej w Polsce i Europie. Dodatkowo popyt na nowe rozwiązania będzie stymulowany przez konieczność uzyskiwania coraz wyższej wydajności i mniejszych strat przesyłowych sieci energetycznych.

Urząd Regulacji Energetyki szacuje potrzeby inwestycyjne w segmencie przesyłu i dystrybucji energii wynoszą obecnie 4-6 mld zł rocznie. Powyższe wynika bezpośrednio z wieku tej infrastruktury. Jedynie ok. 5% infrastruktury sieci dystrybucyjnych ma poniżej 10 lat, a ok. 50% liczy ponad 30 lat i wymaga pilnej wymiany. Projekt odpowiada więc bezpośrednio na zaobserwowane na rynku zapotrzebowanie na produkty spółki.

Na chwilę obecną rynek producentów ceramiki elektrotechnicznej jest średnio skoncentrowany. Należy przy tym zaznaczyć, że w żadnym z istniejących w regionie przedsiębiorstw wytwarzanie ceramiki elektrotechnicznej nie odbywa się z wykorzystaniem tak zaawansowanych rozwiązań technologiczno-konstrukcyjnych.

Cele strategiczne

Celem strategicznym projektu jest rozpoczęcie produkcji ceramicznych korpusów elektroizolacyjnych, których charakterystyka wpisywać się będzie w długookresową strategię spółki, zakładającą produkowanie najlepszych jakościowo wyrobów, dostosowanie oferty do potrzeb rynkowych, ciągłe usprawnianie procesu produkcyjnego, rozwój technologiczny oraz elastyczność produkcji.

Realizacja Projektu inwestycyjnego

W ramach realizowanego projektu powstanie zakład produkcyjny zlokalizowany w Lubsku o mocach produkcyjnych wynoszących ok. 1 mln elementów rocznie. Dotychczasowa działalność spółki skupiała się na opracowaniu innowacyjnej technologii wytwarzania produktów oraz przygotowaniu projektu inwestycyjnego z formalno-prawnego punktu widzenia.

Spółka posiada nieruchomość, na której zbudowany zostanie zakład produkcyjny i dysponuje wszystkimi niezbędnymi dokumentami, w tym w szczególności:

- zgłoszeniami wynalazku do ochrony patentowej: polskiej, europejskiej oraz międzynarodowej, w tym USA (PTC),
- decyzją środowiskową,
- prawomocnym pozwoleniem na budowę.

Cele na rok 2014

- Rozpoczęcie budowy zakładu produkcyjnego oraz instalacja linii technologicznej.

Cele na rok 2015

- Testy technologiczne linii produkcyjnej.
- Rozpoczęcie produkcji korpusów ceramicznych.

Cele na rok 2016

- Osiągnięcie co najmniej 50% wykorzystania mocy produkcyjnych zakładu produkcyjnego.

Docelowo

- Osiągnięcie pozycji lidera dostaw dla przemysłu elektroenergetycznego w zakresie elementów izolacyjnych, przy rentownościach netto 20% - 24%.
- Rozwój nowych produktów w zakresie izolatorów średnich i wysokich napięć formowanych izostatycznie.