

Prezentacja wyników finansowych 1Q 2024

14 maja 2024

Zarząd Mabion S.A.



Krzysztof Kaczmarczyk

Prezes Zarządu

Obszar odpowiedzialności:

- > realizacja strategii biznesowej Spółki
- > pozyskiwanie partnerów biznesowych, strategicznych dla Spółki
- > obszar HR, prawny, administracyjny, IR



Julita Balcerek, PhD, MBA

Członek Zarządu
ds. Operacyjnych

Obszar odpowiedzialności:

- > zarządzanie, nadzorowanie i integracja obszarów operacyjnych
- > tworzenie i implementacja nowych technologii procesowych i analityki
- > nadzór nad zakupami, magazynem, transportem oraz inwestycjami



Grzegorz Grabowicz, MBA

Członek Zarządu
ds. Finansowych

Obszar odpowiedzialności:

- > nadzorowanie i zarządzanie polityką finansową Spółki
- > pozyskiwanie finansowania
- > budżetowanie, raportowanie zarządcze i sprawozdawczość



Sławomir Jaros, PhD, MBA

Członek Zarządu
ds. Naukowych i Jakościowych

Obszar odpowiedzialności:

- > kształtowanie polityki naukowej i jakościowej
- > strategia regulacyjna
- > rozwój i wdrażanie rozwiązań IT
- > wsparcie dla obszaru Rozwoju Biznesu



Adam Pietruszkiewicz

Członek Zarządu
ds. Rozwoju Biznesu

Obszar odpowiedzialności:

- > rozwój biznesu i pozyskiwanie nowych klientów
- > prowadzenie projektów strategicznych związanych z ekspansją międzynarodową
- > współpraca z Novavax

Podsumowanie najważniejszych osiągnięć i wydarzeń

Wybrane kluczowe zdarzenia w 1Q 2024 i do momentu publikacji raportu kwartalnego 1Q 2024

FINANSE

- W 1Q'24 kontynuacja wysoko rentownych przychodów, marża brutto 78% i marża EBITDA 46% (w 1Q'24 realizacja umowy produkcyjnej dla NVAX oraz usług w zakresie analityki i logistyki)
- Zysk netto na poziomie 17,5 mln PLN, dodatkowo wsparty pozytywnymi różnicami kursowymi
- Wysokie dodatnie przepływy operacyjne +24,0 mln PLN w 1Q'24
- Od 1 stycznia 2024 do dnia publikacji raportu 1Q'24 Spółka otrzymała od Novavax płatności w kwocie 13,2 mln USD, z czego 3,5 mln USD po dniu bilansowym**
- Na dzień publikacji raportu 1Q'24 posiadane i przewidywane środki pieniężne zapewniają prowadzenie działalności i regulowanie zobowiązań przez co najmniej kolejne 12 miesięcy

STRATEGICZNE INWESTYCJE I OPERACJE

- Kontynuowane znaczne nakłady w obszarze IT (systemy zarządzania eQMS/LIMS)
- W 1Q'24 wydatkowane nakłady inwestycyjne na kompleksową modernizację zakładu (prace ukończone wg planu w 4Q'23)
- Uzyskane przedłużenia ważności certyfikatów GLP oraz GMP odpowiednio dla laboratorium w Łodzi i dla zakładu w Konstantynowie Łódzkim (na okres 2 lat)

BUSINESS DEVELOPMENT

- Wysoka intensywność działań business development, obecność na wszystkich kluczowych globalnych eventach branżowych
- Konsekwentny wzrost wartości złożonych ofert – aktywny pipeline ofertowy aktualnie około 300 mln USD (w tym 91 mln USD to materiały) vs ok. 120 mln USD na koniec 4Q'23 (22 mln USD materiały)**
- Pierwsi klienci o niewielkiej skali w 4Q'23, postępujące zaawansowanie ofertowania i rozmów komercyjnych i technologicznych
- Na kluczowych rynkach znaczenie wzmocnienie zespołu 2 doświadczonymi menedżerami: Marty Henehan jako BD Director na Am. Północną, dr Nigel Stapleton jako BD Director w Europie

ZAGADNIENIA KORPORACYJNE

- Przyjęta strategia ESG na lata 2024-2027

PRZYCHODY (mln PLN)

1Q 24	FY 23
34,0	151,7
-14% r/r	-8% r/r

GOTÓWKA (mln PLN)

1Q 24	4Q 23
48,8	47,8

EBITDA (mln PLN)

1Q 24	FY 23
15,5	74,5*
-22% r/r	+100% r/r

ZYSK NETTO (mln PLN)

1Q 24	FY 23
17,5	53,5*
+6% r/r	+131% r/r

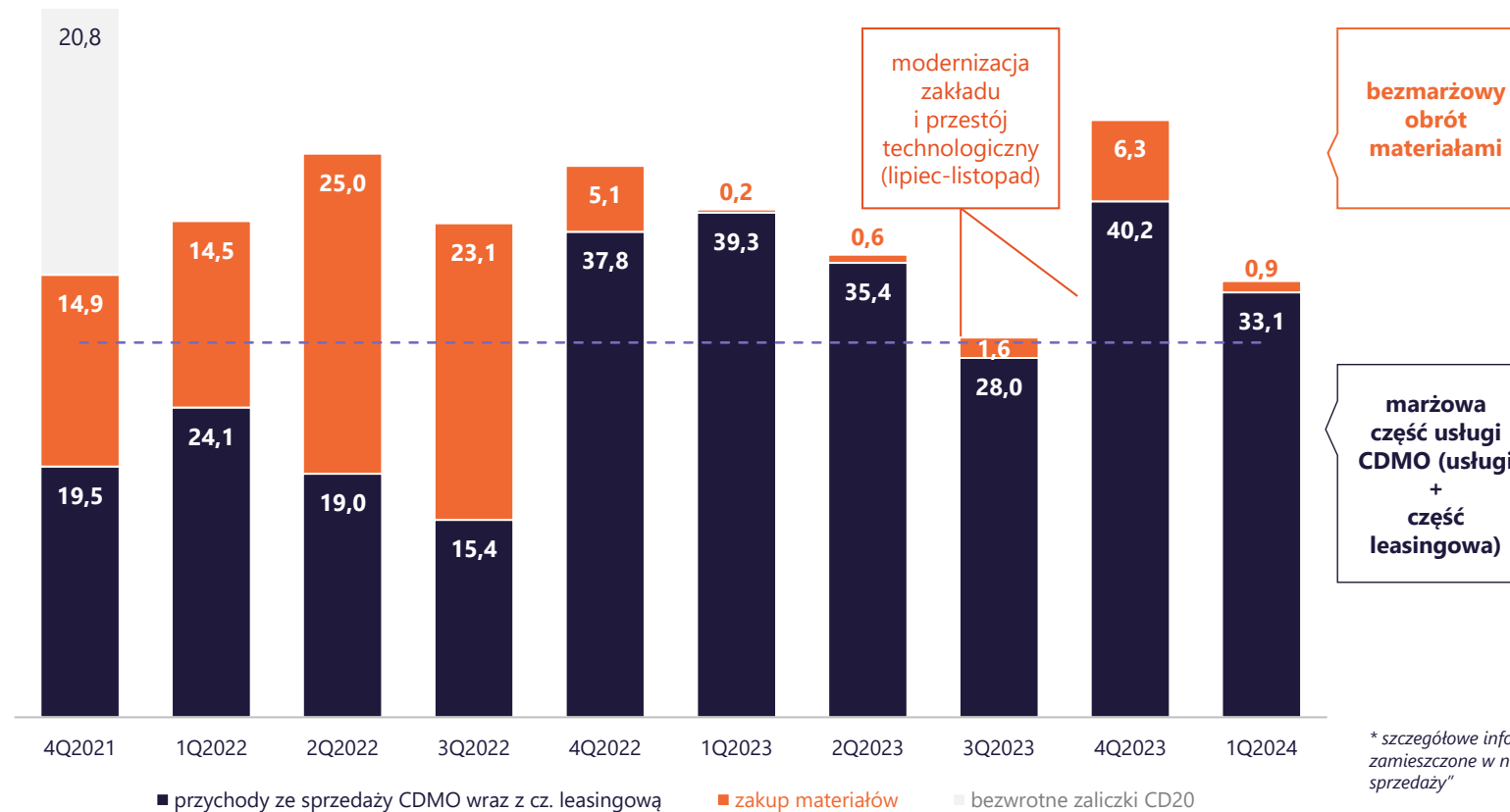
* EBITDA i zysk netto skorygowane o zdarzenie jednorazowe w 4Q'23 – odpis aktywów trwałych w budowie w wys. 12,2 mln PLN

Dziesiąty z rzędu kwartał generowania przychodów operacyjnych

Utrzymanie atrakcyjnych pod względem generowanej marży istotnych przychodów z kontraktu od 4Q'22

Przychody

mln PLN



- > W 1Q'24 poziom przychodów z tytułu wysoko marżowych usług kontraktowych (realizacja Umowy Produkcyjnej i dodatkowych zleceń SOW) niższy vs 4Q'23 oraz powyżej średniego poziomu od momentu rozpoczęcia realizacji umowy w 4Q'21
- > Negatywny wpływ kursu USDPLN na przeliczenie przychodów (średni kurs ok. -9% vs 1Q'23 oraz -3% vs 4Q'23)
- > Niższy poziom zakupów materiałów (bezmargowych) w związku z końcem okresu gwarantowanego umowy z Novavax w 2Q'24
- > Rozpoznawanie w czasie przychodów z kontraktu ulegało istotnym modyfikacjom wynikającym z wpływu makrootoczenia (sytuacji pandemicznej) oraz oczekiwanych prawdopodobnych i faktycznych zmian w umowie (sfinalizowanych aneksem z Novavax z 22 września'22)*

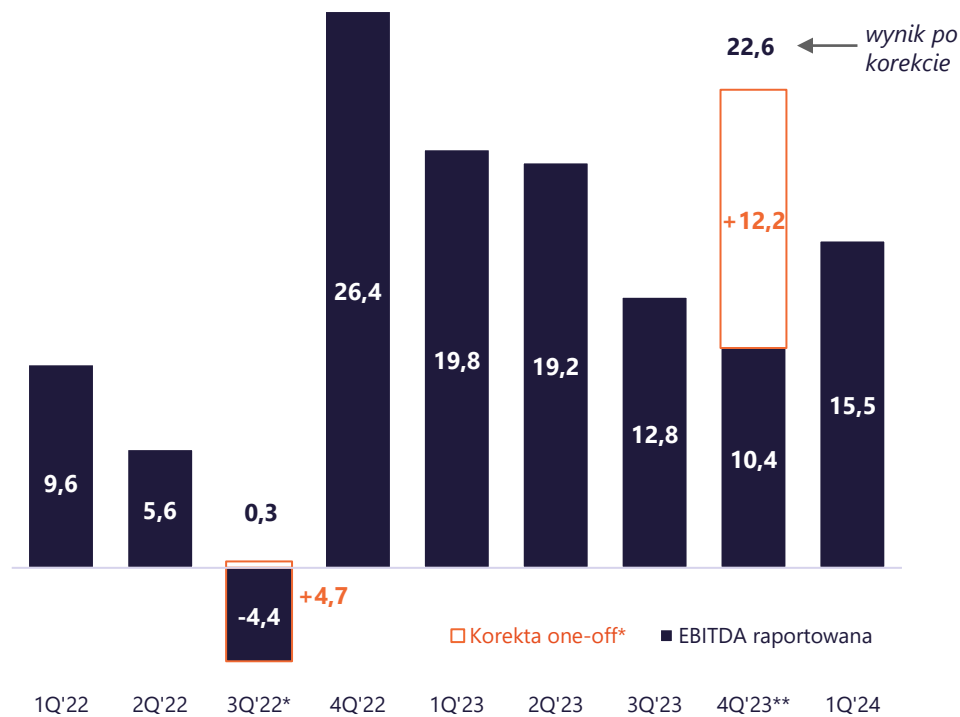
* szczegółowe informacje dotyczące zmiany szacunków przy rozpoznawaniu przychodów zostały zamieszczone w nocy 8 do Sprawozdania finansowego za rok 2023 „Przychody i koszt własny sprzedaży”

Atrakcyjne zyski Mabion wygenerowane z usług CDMO

Realizacja usług CDMO w połączeniu z dyscypliną kosztową i efektywnym zarządzaniem zasobami przekłada się na solidny poziom wyników

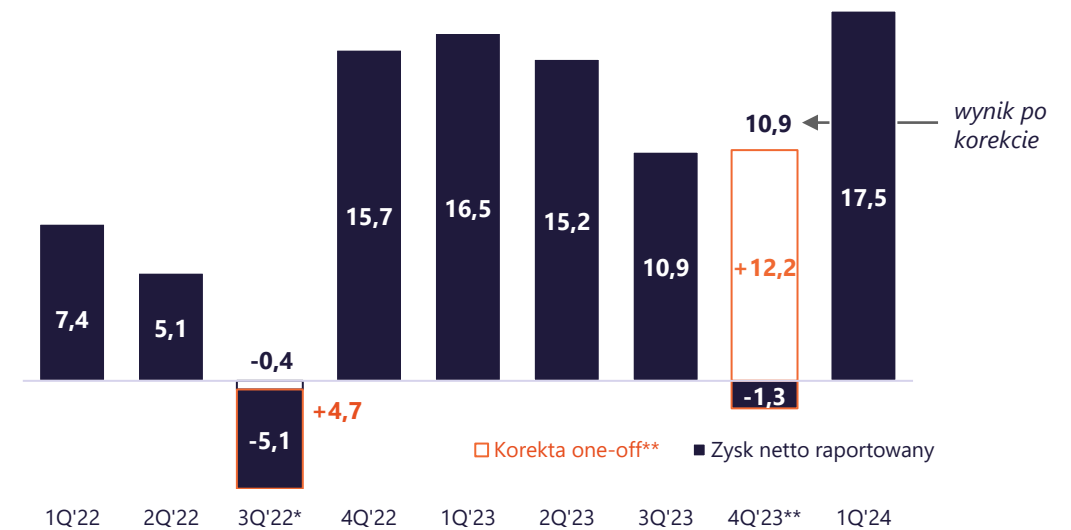
EBITDA

mln PLN



Zysk netto

mln PLN



* EBITDA i zysk netto skorygowane o zdarzenie jednorazowe w 3Q'22 – rezerwę w kwocie 1 mln EUR (ok. 4,7 mln PLN) na niezafakturowane koszty badania klinicznego

** EBITDA i zysk netto skorygowane o zdarzenie jednorazowe w 4Q'23 – odpis aktywów trwałych w budowie w wys. 12,2 mln PLN

Rachunek zysków i strat

Solidne przychody i zyskowość w 6. z rzędu kwartale

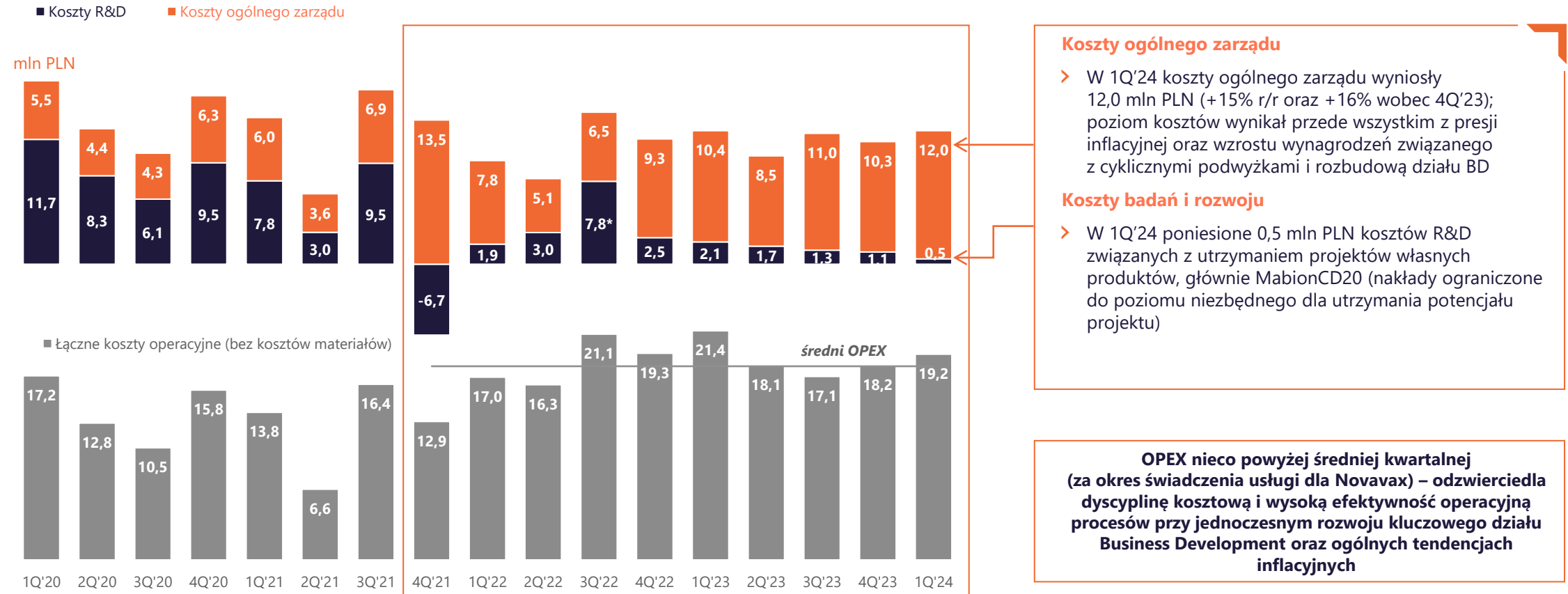
mIn PLN	1Q'21	2Q'21	3Q'21	4Q'21	1Q'22	2Q'22	3Q'22	4Q'22	1Q'23	2Q'23	3Q'23	4Q'23	1Q'24
Przychody razem (w tym)	0,0	1,6	0,0	55,3	38,6	43,9	38,5	42,9	39,5	36,0	29,6	46,5	34,0
Przychody ze sprzedaży	-	-	-	18,2	22,3	17,5	14,1	36,7	38,2	34,3	28,0	39,9	32,2
Przychody z leasingu	-	-	-	1,3	1,8	1,4	1,3	1,1	1,2	1,1	0,0	0,3	0,9
Przychody z zakupu materiałów	-	-	-	14,9	14,5	25,0	23,1	5,1	0,2	0,6	1,6	6,3	0,9
Przychody z realizacji usług R&D	-	1,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Przychody z tytułu bezzwrotnych zaliczek	-	-	-	20,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Koszt wł. sprzedaży i zakupu materiałów	-	-	-	-21,0	-21,8	-33,3	-29,9	-13,0	-9,1	-8,6	-6,4	-13,0	-7,5
Zysk brutto na sprzedaży	0,0	1,6	0,0	34,3	16,8	10,7	8,6	29,9	30,5	27,4	23,2	33,5	26,4
Marża brutto ze sprzedaży	-	100,0%	-	39,1%	43,5%	24,3%	22,3%	69,7%	77,0%	76,1%	78,3%	72,1%	77,8%
Koszty R&D i ogólnego zarządu	-13,8	-6,6	-16,4	-6,9	-9,7	-8,0	-14,3	-11,8	-12,5	-10,2	-12,3	-11,5	-12,5
EBITDA	-11,9	-2,3	-14,2	27,4	9,6	5,6	-4,4	26,4	19,8	19,2	12,8	10,4	15,5
Marża EBITDA	-	-	-	19,2%	24,9%	12,8%	-	61,4%	50,1%	53,3%	43,4%	22,4%	45,6%
EBIT	-14,1	-4,4	-16,3	25,0	7,1	3,1	-6,4	24,5	18,0	17,5	10,9	8,7	13,5
Marża EBIT	-	-	-	12,2%	18,4%	7,0%	-	56,9%	45,6%	48,5%	36,7%	18,7%	39,8%
ZYSK / (STRATA) NETTO	-17,1	-2,5	-15,6	37,1	7,4	5,1	-5,1	15,7	16,5	15,2	10,9	-1,3	17,5

- > W 1Q'24 Spółka zrealizowała łącznie **34,0 mln PLN** przychodów z działalności operacyjnej w tym **33,1 mln PLN** z tytułu realizacji usług CDMO
- > Kontynuowana realizacja atrakcyjnej marży na wszystkich poziomach P&L
- > W 1Q'24 Spółka wypracowała **15,5 mln PLN EBITDA (marża 45,6%)**
- > **Dodatni wpływ różnic kursowych (+5,2 mln PLN)** na saldo finansowe, wynikających z rozliczenia zaliczek z tytułu świadczenia usługi dla Novavax
- > **Po korekcie o zdarzenie jednorazowe w 4Q'23 zanotowany 6. kwartał z rzędu z zyskiem netto powyżej 10 mln PLN***

* w 4Q'23 zdarzenie jednorazowe – odpis aktywów trwałych w budowie – wpływ na wynik EBIT, EBITDA i zysk netto w kwocie 12,2 mln PLN (pozostałe koszty operacyjne)

Kontynuowana dyscyplina kosztów OPEX przy rozwoju kluczowych kompetencji BD

Transformacja w CDMO odzwierciedlona w zmianie struktury kosztów działalności przy zachowaniu kontroli kosztów pomimo presji inflacyjnej



* w kosztach R&D w 3Q'22 utworzona rezerwa w kwocie 1,0 mln EUR (4,7 mln PLN) na niezafakturowane koszty badania klinicznego dotyczące projektu MabionCD20 – wykorzystanie i rozliczenie rezerwy nastąpiło w 2Q'23

Bilans

Stabilny bilans dodatkowo uzupełniony kredytem pomostowym z EBOR na sfinansowanie inwestycji rozwojowych

mln PLN	4Q2021	2Q2022	3Q2022	4Q2022	1Q2023	2Q2023	3Q2023	4Q2023	1Q2024
aktywa trwałe	101,8	102,0	103,2	104,0	103,3	107,3	117,0	117,8	122,6
aktywa obrotowe, w tym	82,4	52,4	111,3	82,2	95,3	67,5	113,4	90,5	91,3
zapasy	8,4	7,1	6,8	8,5	8,2	7,6	7,7	6,8	7,3
należności handlowe	12,5	8,2	82,0	7,7	7,9	2,9	10,8	25,5	27,5
pozostałe należności	6,3	9,4	6,8	6,5	1,5	11,1	8,2	7,1	4,8
rozliczenia międzyokresowe	6,5	5,5	4,9	5,8	8,2	7,3	3,2	3,1	3,0
środki pieniężne i ekwiwalenty	48,7	22,3	10,6	53,6	69,5	38,5	83,5	47,8	48,8
aktywa razem	184,2	154,5	214,4	186,2	198,6	174,7	230,4	208,3	213,9
kapitał własny	53,3	65,9	60,8	76,5	93,0	108,2	119,1	117,8	135,3
zobowiązania długoterminowe, w tym	34,8	36,2	40,1	35,4	35,1	34,6	35,0	35,2	35,0
przychody przyszłych okresów z dotacji	32,2	33,6	35,5	31,2	31,1	31,1	31,2	31,8	31,7
kredyty i pożyczki	0,2	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2
zobowiązania długoterminowe	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,4
leasing	2,0	2,2	4,1	3,8	3,6	3,3	3,5	2,7	2,7
zobowiązania krótkoterminowe, w tym	96,1	52,4	113,6	74,3	70,6	31,9	76,4	55,3	43,6
zwrotne zaliczki na poczet praw dystryb.	1,8	1,8	1,9	1,8	1,8	1,7	1,8	1,7	1,7
zobowiązania handlowe	23,2	19,9	40,5	12,8	9,7	3,5	4,4	7,9	4,4
pozostałe zobowiązania	6,0	7,4	4,7	3,3	9,0	3,4	3,3	3,4	4,8
kredyty i pożyczki	15,3	15,1	10,1	0,1	0,1	0,1	47,4	31,3	19,7
zobowiązania z tytułu realizacji umów	46,1	0,8	52,2	49,7	41,3	14,6	10,4	1,5	3,2
leasing i przedpłaty z tytułu leasingu	2,9	6,9	3,9	3,0	2,8	2,0	1,9	1,6	1,6
pozostałe (RMK i PPO z dotacji)	0,8	0,3	0,2	3,6	5,7	6,3	7,0	7,9	8,2
pasywa razem	184,2	154,5	214,4	186,2	198,6	174,7	230,4	208,3	213,9

Stopniowy wzrost aktywów trwałych związany z modernizacją zakładu; wartość skorygowana częściowo w 4Q'23 odpisem śr. trwałych w budowie (12,2 mln PLN) dot. nakładów na Mabion II

Zapasy obejmują głównie materiały (inne niż zw. z realizacją kontraktu dla Novavax) w tym leki referencyjne

Należności handlowe dotyczą przede wszystkim należności od Novavax z tytułu realizacji umowy (za wytworzone szarże substancji czynnej lub gotowości do produkcji); na dzień publikacji raportu 1Q'24 brak należności przeterminowanych z kontraktu z Novavax; w pozostałych należnościach 3,0 mln PLN podatku VAT oraz 1,6 mln PLN zaliczek na poczet materiałów i usług

Rozliczenia międzyokresowe kosztów obejmują m.in. licencje, oraz premie dla pracowników związane z zawarciem umowy z Novavax (rozliczane w czasie trwania umowy proporcjonalnie do maja 2024)

Poziom gotówki odzwierciedla realizowany CAPEX strategiczny oraz sukcesywną spłatę kredytu pomostowego EBOR; **po dniu bilansowym 1Q'24 otrzymane kolejne płatności od Novavax w wysokości 3,5 mln USD**

Udzielony kredyt z EBOR w wysokości 15 mln USD; na dzień bilansowy 31.03.2024 Mabion spłacił 3 raty w łącznej kwocie 9,9 mln USD zgodnie z harmonogramem; spłata ostatniej raty 5,1 mln USD nastąpi do 30.06.2024; **na koniec 1Q'24 gotówka netto 24,6 mln PLN**

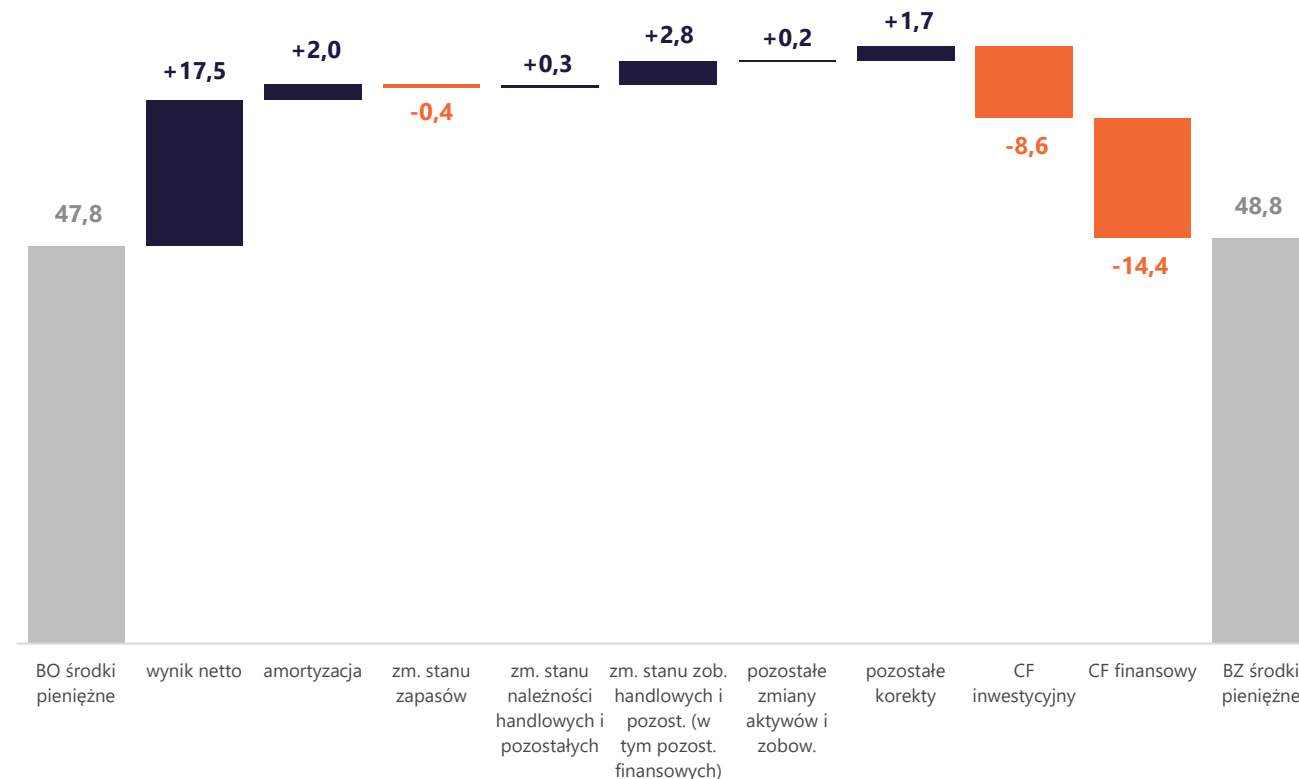
Zobowiązania dotyczące realizacji kontraktu z Novavax (pozycja wynikająca ze sposobu rozliczenia kontraktu – dotyczy zakupu materiałów)

Wysoki cash flow operacyjny, odzwierciedlający realizację kontraktu z Novavax

Kontynuowane wydatkowanie nakładów na zrealizowane inwestycje w modernizację zakładu, wykorzystanie finansowania pomostowego

Przepływy finansowe Mabion za 1Q'24

mIn PLN



Przepływy operacyjne 1Q'24: +24,0 mln PLN

- > Wypracowana nadwyżka w 1Q'24: wynik netto + amortyzacja w kwocie 19,5 mln PLN
- > W CF operacyjnym niewielkie korekty wynikające ze zmian w kapitale obrotowym oraz kosztów finansowych
- > CF inwestycyjny obejmuje płatności za zrealizowane w 3-4Q'23 inwestycje (modernizacja i doposażenie zakładu - linie produkcyjne, bioreaktory Cytiva, mixtarki i system do rozwoju linii komórkowych) oraz nakłady na wartości niematerialne
- > W CF finansowym widoczna sukcesywna spłata uruchomionego w 3Q'23 kredytu pomostowego z EBOR (spłacona rata 3,3 mln USD w 1Q'24)
- > Na koniec 1Q'24 nastąpił wzrost stanu środków pieniężnych do 48,8 mln PLN

Spółka w okresie 1Q'24 roku otrzymała płatności z tytułu realizacji umowy z Novavax w wysokości 9,7 mln USD

Działania Business Development – klienci i oferta

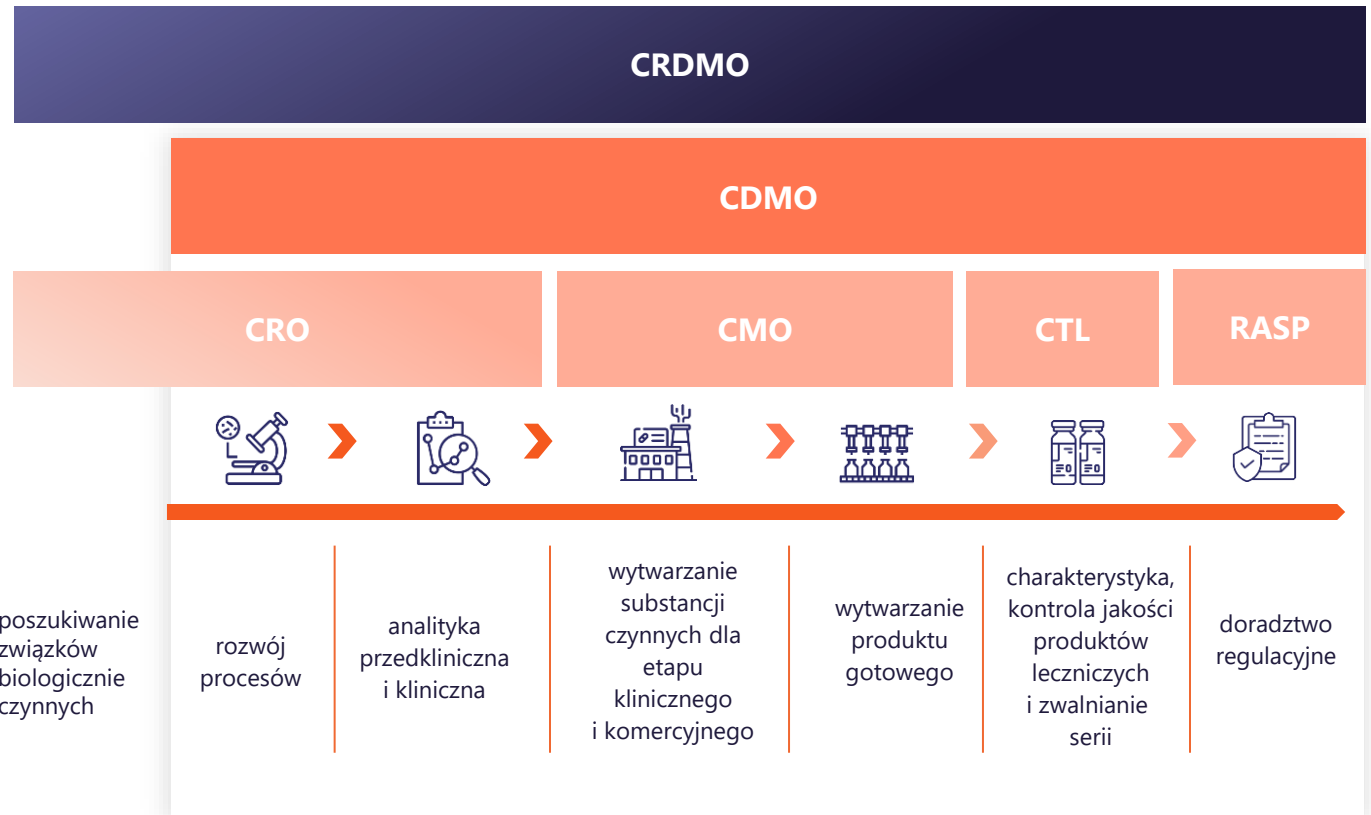
Kim są klienci

- > Średnie i małe firmy farmaceutyczne

<p>Szukający zintegrowanych aktywów i pełnej oferty CDMO</p>	<p>UE, USA (a także wybrane rynki azjatyckie, wymagający lokalizacji zakładów na rynkach wysoko regulowanych)</p>
<p>Realizujący projekty o małej i średniej wielkości na różnym etapie rozwoju produktu</p>	<p>Z portfolio produktów opartym o białka rekombinowane (w tym mAbs), wytwarzane z wykorzystaniem technologii hodowli linii komórek ssaczy</p>

Oferowane usługi

- > Głównie usługi w obszarze wytwarzania, rozwoju produktu oraz analityki

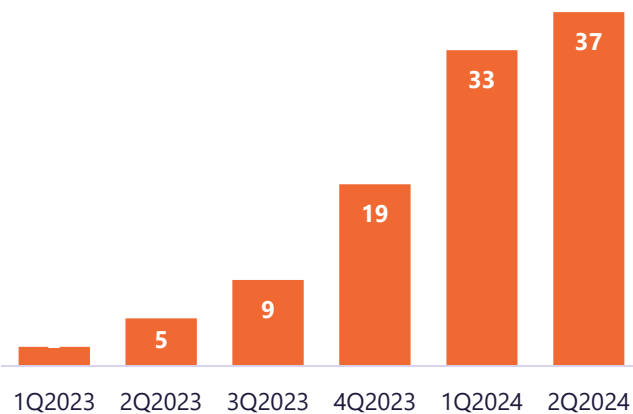


Działania Business Development – efekty działań sprzedażowych

- > **Sumaryczna wartość wszystkich ofert, obecnie w trakcie rozstrzygnięcia, na dzień publikacji raportu wynosi 298 mln USD. Wartość ta uwzględnia zarówno wartość usług jak i materiałów i surowców wymaganych do realizacji**
- > Na dzień prezentacji Spółka ma otwarte 34 procesy sprzedażowe, średni czas obserwowany w branży od rozpoczęcia ofertowania do decyzji związanej z zatwierdzeniem lub odrzuceniem propozycji wynosi około 12 miesięcy
- > Jednostkowa wartość oferty waha się w przedziale 0,1 – 75,0 mln USD (uwzględniając również wartość materiałów) z czasem realizacji od kilku tygodni do kilku lat
- > Nowe, dodatkowe oferty, w trakcie przygotowania
- > Spółka jest już po kilku pierwszych site-visits zainteresowanych współpracą podmiotów w zmodernizowanym zakładzie w Konstancynie Łódzkim, kolejne site-visits w planie

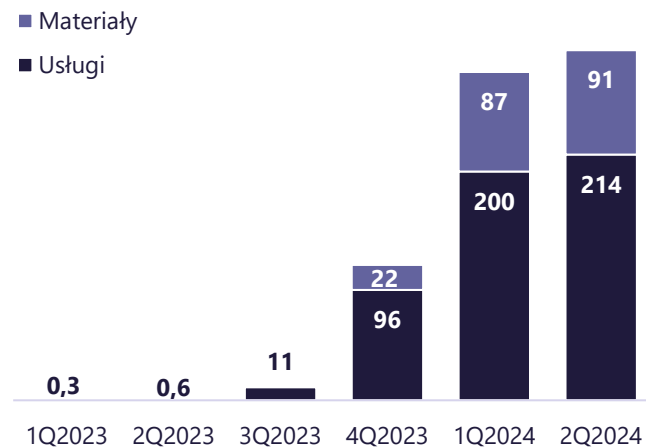
Skumulowana liczba wysłanych ofert

(stan na dzień prezentacji)



Skumulowana wartość wysłanych ofert

(mln USD; stan na dzień prezentacji)



Złożone oferty w rozbiciu na rok realizacji

(mln USD; stan na dzień prezentacji, estymacje spółki dot. rozłożenia wartości przychodów)



* Wartość zawiera 18 mln USD złożonych ofert oraz rozpoznane przychody w 1Q24, jednocześnie nie zawiera przychodów z gwarantowanej części kontraktu Novavax w 2Q24

Aktywność Mabion na eventach branżowych

Budowanie rozpoznawalności Mabion na globalnych rynkach; zaplanowane uczestnictwo w wydarzeniach branżowych w 2024 roku

Zaplanowany udział w konferencjach w 2024 roku

- Biotech Showcase** – Styczeń 8-10, San Francisco
- JP Morgan Healthcare** – Styczeń 8-11, San Francisco
- DCAT** – Marzec 18-21, Nowy Jork
- Bio Europe Spring** – Marzec 18-20, Barcelona
- Bioprocessing Summit Europe** – Marzec 19-21, Barcelona
- CEBioForum** – Marzec 26-27, Warszawa
- Pharma Contract Manufacturing** – Kwiecień 9-11, Berlin
- American Biomanufacturing Summit** – Kwiecień 10-11, San Francisco
- CPHI North America** – Maj 7-9, Pennsylvania
- BIO International** – Czerwiec 3-6, San Diego
- European Biomanufacturing Summit** – Wrzesień 10-11, Berlin
- BioProcess International (Biotech Week Boston)** – Wrzesień 23-26, Boston
- Contract Pharma** – Wrzesień 26-27, New Jersey
- CPHI** – Październik 8-10, 2024, Mediolan
- Bio-Europe** – Listopad 4-6, Sztokholm



**Istotnie więcej konferencji
vs 2023 rok**

**to więcej spotkań biznesowych
i szans sprzedażowych**



Perspektywa finansowa

Silna dyscyplina kosztowa w dalszej części roku, realizacja potencjału w roku 2024 uzależniona od pozyskanych kontraktów

	2Q-4Q 2024 oczekiwania Zarządu	2024-2027 założenia Strategii
Przychody	Wpływ rozliczenia gwarantowanej części kontraktu Novavax + uzależnione od pozyskanych zleceń	przy założeniu realizacji nowych kontraktów Spółka ma potencjał generowania przychodów w przedziale 150-200 mln PLN , przychody z gwarantowanej części kontraktu z Novavax do końca maja 2024 r.
OPEX*	Kwartalne koszty na poziomie ok. 20 mln PLN	planowane utrzymanie wysokiej dyscypliny kosztowej w kategoriach niezwiązanych z procesem pozyskiwania klientów
EBITDA	Uzależniona od poziomu przychodów	przy pełnym wykorzystaniu potencjału przychodowego zakładu marża EBITDA deklarowana w Strategii na poziomie ~20-30% jest konserwatywna
CAPEX	Proporcjonalnie do planowanych nakładów rocznych	2024: około 15 mln PLN maintenance, przy realizacji nowych kontraktów - oprócz Novavax - może być wyższy i zbliżony do 30-35 mln PLN 2025-2027: 15-20 mln PLN (bez nakładów na Mabion II)

* Łączne koszty operacyjne (bez kosztów materiałów) zgodne z pozycją omówioną na slajdzie nr 7

Zastrzeżenie prawne

Niniejszy dokument („Dokument”) został opracowany przez Mabion S.A. Informacje zawarte w Dokumencie zebrano i przygotowano z dochowaniem należytej staranności, w oparciu o fakty i informacje pochodzące ze źródeł uznanych przez Mabion S.A. za wiarygodne.

Żadna informacja zawarta w Dokumencie nie stanowi rekomendacji, porady inwestycyjnej, prawnej ani podatkowej ani też nie jest wskazaniem, iż jakkolwiek inwestycja lub strategia jest odpowiednia i indywidualnie adresowana do instytucji lub jakichkolwiek innych osób, którym Dokument zostanie udostępniony. Mabion S.A. nie gwarantuje kompletności informacji zawartych w Dokumencie oraz nie przyjmuje odpowiedzialności za skutki decyzji inwestycyjnych podjętych na podstawie Dokumentu.

Odpowiedzialność za decyzje inwestycyjne i ewentualne szkody poniesione w ich wyniku ponosi wyłącznie podejmujący taką decyzję. Informacje zawarte w Dokumencie mogą się zdezaktualizować, a Mabion S.A. nie zobowiązuje się do informowania o tym fakcie.

Dokument ma wyłącznie charakter informacyjny i nie stanowi oferty w rozumieniu prawa cywilnego, oferty publicznej w rozumieniu przepisów o ofercie publicznej, propozycji nabycia, reklamy ani zaproszenia do nabycia akcji Mabion S.A.

Żaden z zapisów Dokumentu nie tworzy zobowiązania do zawarcia jakiejkolwiek umowy lub powstania jakiegokolwiek stosunku prawnego, którego stroną byłoby Mabion S.A.

MABION

Załączniki



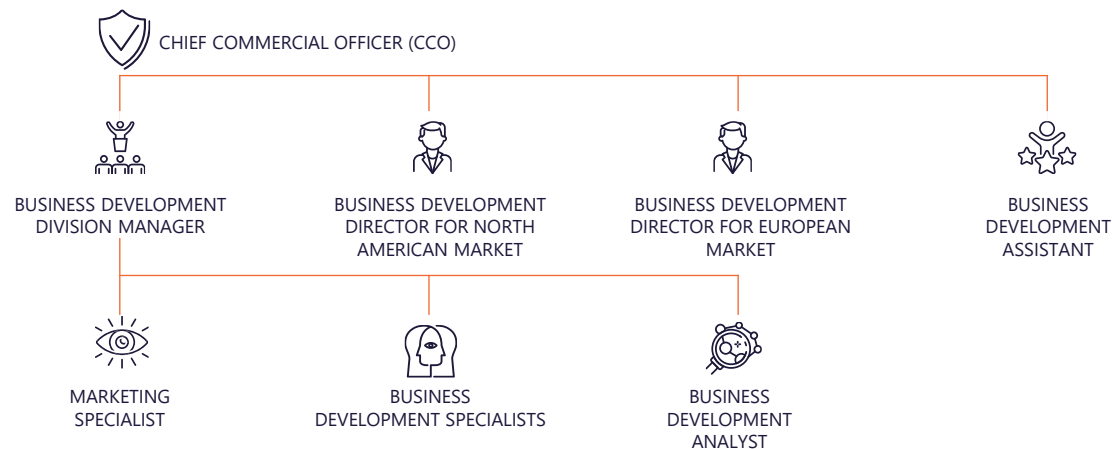
Działania Business Development – zespół i struktura

Ekspertski zespół o międzynarodowym zasięgu, budujący rozpoznawalność Mabion jako zweryfikowanego, dzięki współpracy z Novavax, podmiotu CDMO

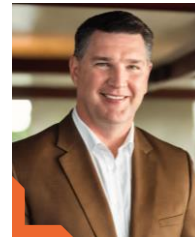
Skuteczny i konsekwentny rozwój struktur Business Development

- > Zespół Business Development rozwinęty **do 8 osób**
- > Proces rekrutacji kandydata na stanowisko BD Director w Am. Północnej **sfinalizowany**
- > Proces rekrutacji kandydata na stanowisko BD Director w Europie **sfinalizowany**
- > **Uporządkowana wewnętrznie struktura oraz szybkie procesy ofertowania**

Struktura zespołu Business Development



Marty Henehan, Business Development Director na Amerykę Płn.



- > Ponad 20-letnie doświadczenie w branży
- > Potwierdzone osiągnięcia w opracowywaniu skutecznych strategii wejścia na rynek CDMO i budowaniu globalnych marek
- > Wcześniej sprawował funkcję wiceprezesa ds. leków biologicznych w Pharmaron, rozszerzającym ofertę produkcji C> i leków biologicznych na Amerykę Płn.
- > Pełnił role kierownicze CDMO w firmach Hospira (obecnie Pfizer One2One), Therapure (obecnie część Resilience) i August Bioservices
- > Uzyskał tytuł MBA w dziedzinie finansów i zarządzania na Uniwersytecie Notre Dame
- > Posiada certyfikat w zakresie przywództwa w branży farmaceutycznej i biologicznej w Wharton School na Uniwersytecie Pensylwanii

dr Nigel Stapleton, Business Development Director na Europę



- > Ponad 16-letnie doświadczenie w branży leków biologicznych, w tym ponad 10 lat w rozwoju biznesu dla CDMO
- > Pełnił kluczowe funkcje BD w strukturach wiodących europejskich CDMO: KBI Biopharma, Halix BV i w grupie Eurofins Scientific, odpowiadając za portfolio kluczowych klientów
- > Kilukrotnie wyróżniany statusem top-performing business development manager
- > Z sukcesem prowadził wiele procesów negocjacyjnych dotyczących umów ramowych o świadczenie usług z licznymi podmiotami z branży farmaceutycznej, w tym z tzw. „big farmą”
- > Uzyskał tytuł doktora w dziedzinie immunologii na Uniwersytecie Amsterdamskim

Korzyści dla Mabion wynikające z opracowania i wdrożenia Strategii ESG 2024-2027

Chcemy być **najlepszym partnerem biznesowym w branży biotechnologicznej**, który w świadomy sposób zarządza swoim wpływem środowiskowym i społecznym, zapewnia bezpieczne, przyjazne i umożliwiające rozwój miejsce pracy oraz przestrzega najwyższych standardów zarządzania.

Korzyści wewnętrzne

- **Zaangażowanie najważniejszych interesariuszy**, w tym pracowników w procesy decyzyjne.
- **Uporządkowanie, mierzenie i optymalizowanie** podejmowanych działań w obszarze ESG.
- **Efektywne adresowanie istotnych kwestii** dla Mabion i jej interesariuszy wewnętrznych i zewnętrznych.
- **Poprawienie zarządzania ryzykiem** dzięki uświadomieniu ryzyk ESG.
- **Obniżenie kosztów** w średniej i długiej perspektywie – m.in. dzięki większej satysfakcji pracowników, łatwiejszemu pozyskiwaniu nowej kadry, wprowadzeniu rozwiązań zmniejszających zużycie energii.
- **Korzystniejsze warunki** finansowania dzięki udokumentowanym pozytywnym wynikom w obszarze ESG.
- **Spełnienie wymogów regulacyjnych.**



Korzyści zewnętrzne

- Poprawa relacji i zwiększenie zainteresowania **inwestorów, którzy chcą utrzymać zaangażowanie** w firmę, które odpowiednio wdrażają i raportują dane ESG.
- Mocniejsza **pozycja w ratingach ESG.**
- Zwiększenie **konkurencyjności** organizacji.
- Zdobywanie większego **zaufania** klientów i inwestorów.
- **Budowanie wizerunku i rozpoznawalności** jako organizacji odpowiedzialnej, działającej zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju.
- Zwiększenie zainteresowania ze strony potencjalnych klientów.

Filary i cele strategii ESG Mabion na lata 2024-2027

Strategia ESG wspiera zobowiązania i deklaracje określone w strategii biznesowej Spółki, uwzględniając przy tym perspektywę interesariuszy. Strategia została ujęta w podziale na 3 główne filary oraz 8 celów strategicznych, na które składają się 23 cele operacyjne oraz szczegółowe cele pozwalające na monitorowanie postępów (KPI's).



E - Środowisko:

E.1. Będziemy podążać w kierunku zielonej transformacji

E.2. Będziemy minimalizować nasz negatywny wpływ na środowisko

Strategia ESG Mabion na lata 2024-2027 jest dostępna na stronie internetowej Spółki:

https://www.mabion.eu/wp-content/uploads/2024/02/Strategia-ESG_Mabion.pdf



S - Społeczeństwo:

S.1. Będziemy kontynuować działania na rzecz tworzenia bezpiecznego, przyjaznego i różnorodnego miejsca pracy

S.2. Będziemy promować Mabion jako atrakcyjne miejsce pracy

S.3. Będziemy pozytywnie wpływać na lokalne społeczności



G- Ład korporacyjny:

G.1. Będziemy kontynuować wdrażanie najwyższych standardów zarządzania

G.2. Będziemy promować odpowiedzialne praktyki biznesowe w całym łańcuchu wartości

G.3. Będziemy budować świadomość na temat działań ESG wśród naszych interesariuszy/partnerów biznesowych

Cele strategiczne Mabion

Realizacja planów w poszczególnych latach Fazy I oraz Fazy II

FAZA I: 2023-2027

2023-2024

MODEL BIZNESOWY

Zmiana modelu biznesowego z produktowego na usługowy

TRANSFORMACJA

Dokończenie transformacji zapoczątkowanej w 2021 roku

MODERNIZACJA

Dostosowanie istniejącego zakładu do profilu CDMO, dywersyfikacja technologiczna, plan na Mabion II

ROZPOZNAWALNOŚĆ

W wybranym segmencie klientów, budowa track record

FINANSE

Samofinansujący się podmiot

2025-2027

POZYCJONOWANIE

Mabion jako rozpoznawalny podmiot na globalnym rynku

DYWERSYFIKACJA

Zdywersyfikowany biznes pod kątem usług oraz klientów

MABION II

Realizacja inwestycji w nowy zakład

SKALOWANIE

Gotowość do przeskalowania i przygotowania do uruchomienia Mabion II

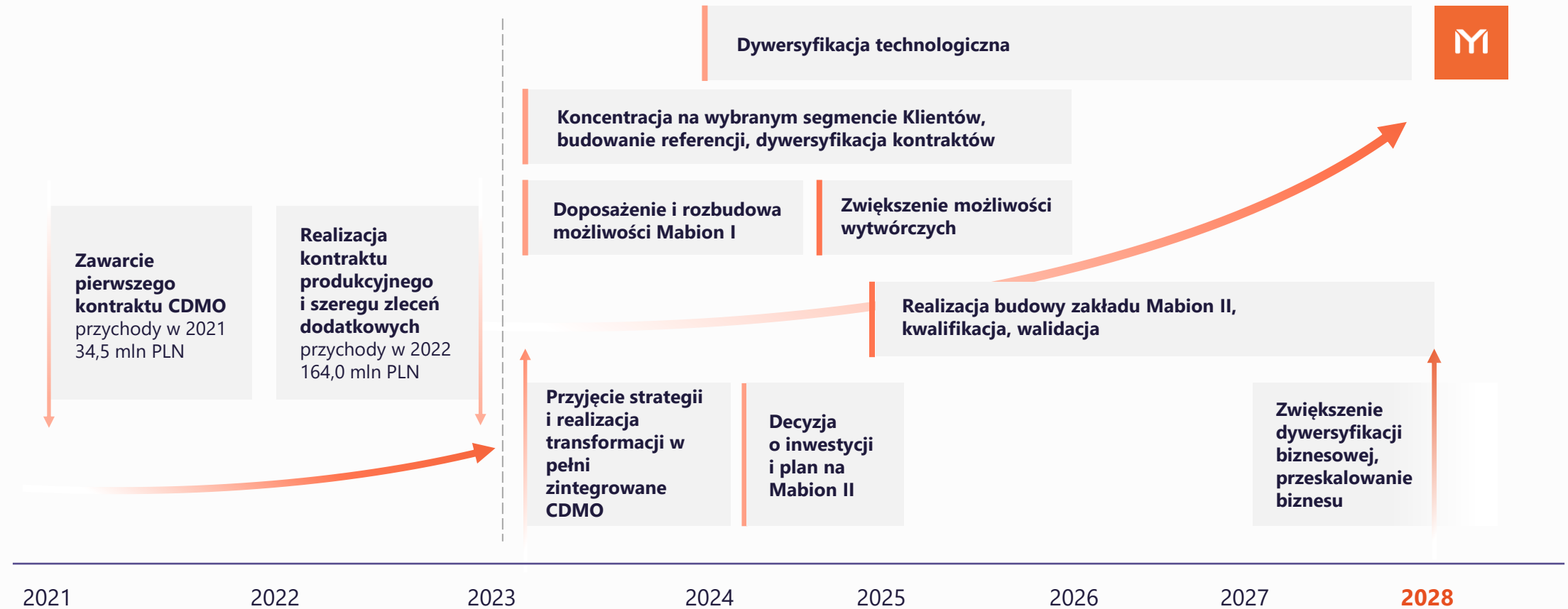
FAZA II: 2028+

2028+

- > Mabion II rozpoczyna działalność operacyjną
- > Nowe linie wytwórcze i wzrost mocy produkcyjnych



Decyzje podjęte w 2021, przyjęta strategia i jej dalsza realizacja umożliwią repozycjonowanie Mabion na rynku podmiotów CDMO o średniej wielkości



MABION

Dziękujemy za uwagę

RELACJE INWESTORSKIE

Piotr Owdziej, cc group
piotr.owdziej@ccgroup.pl

Katarzyna Mucha, cc group
katarzyna.mucha@ccgroup.pl

KOMPLEKS NAUKOWO-PRZEMYSŁOWY BIOTECHNOLOGII MEDYCZNEJ

ul. gen. Mariana Langiewicza 60
95-050 Konstancin Łódzki, Polska

Numer kontaktowy:

Recepcja: +48 42 207 78 90

CENTRUM BADAWCZO-ROZWOJOWE BIOTECHNOLOGICZNYCH PRODUKTÓW LECZNICZYCH

ul. Fabryczna 17
90-344 Łódź, Polska

Numer kontaktowy:

+48 42 290 82 10