

# Strategia 2025-2030

23 KWIETNIA 2025

# Agenda

- 01 Kim jesteśmy
- 02 Perspektywiczny rynek CDMO
- 03 Aktualizacja Strategii na lata 2025-2030
- 04 Kierunki strategiczne 2025 | 2026-2028 | 2029+
- 05 Finanse
- 06 ESG
- 07 Podsumowanie

# Kim jestešmy


STRATEGIA 2025 - 2030

# MABION – CDMO O PROFILU BIOLOGICZNYM


**M** | Po 2 latach realizacji strategii ogłoszonej w kwietniu 2023, Mabion dokończył transformację i posiada atrybuty niezbędne do dostarczania najwyższej jakości usług CDMO

## KOMPETENCJE


Nowoczesna infrastruktura produkcyjna i analityczna




Zaawansowane kompetencje w technologii wytwarzania leków biologicznych



Wartość projektów w ofertowaniu >300 mln USD



Zrealizowane >350 mln PLN przychodów z kontraktów na usługi CDMO



Najwyższe standardy w branży, certyfikaty GMP, ISO



Champion of the 2025 International CDMO Leadership Award in Biologics



## ZESPÓŁ


Zespół >200 ekspertów




Referencje od klientów



Multi-dyscyplinarny Zarząd



Dojrzała organizacja z ułożonymi strukturami



Rosnąca globalna rozpoznawalność



Rosnące portfolio klientów



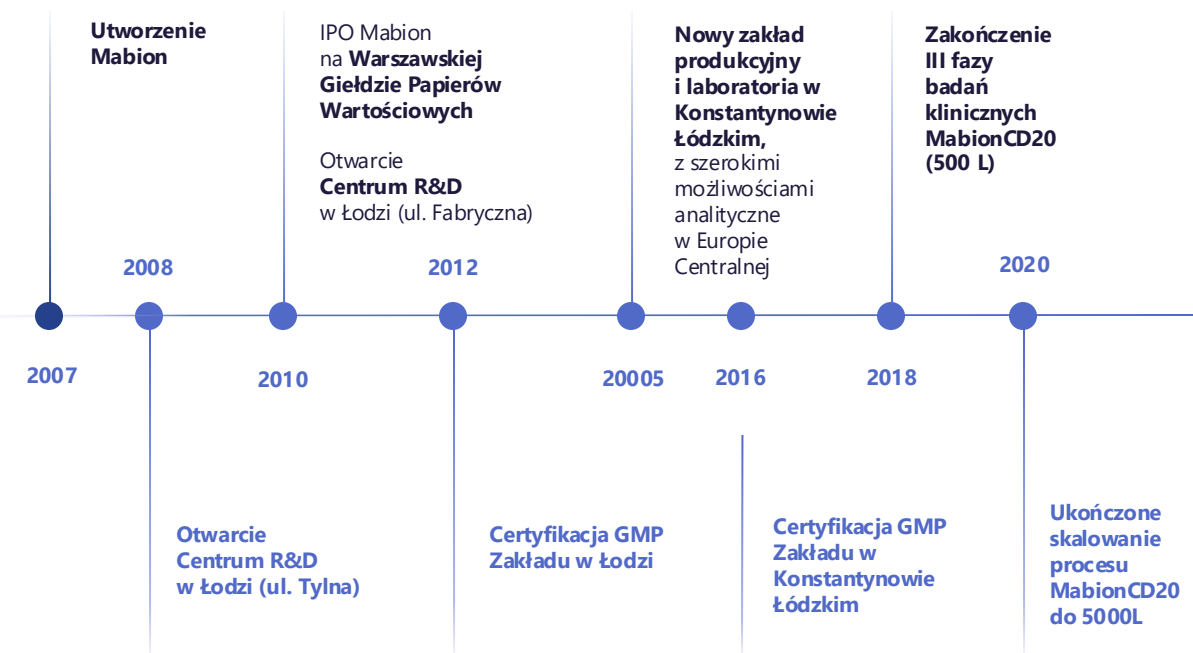
**Mabion to CDMO o profilu biologicznym – zajmujemy się kontraktowym rozwojem i produkcją terapeutycznych białek rekombinowanych w tym przeciwciał monoklonalnych. Działamy na silnie rosnącym rynku nowoczesnych leków biologicznych.**

**Oferujemy pełne spektrum usług dla małej i średniej wielkości projektów biotechnologicznych od etapu wyprowadzania stabilnych linii komórkowych i rozwoju procesu do wytwarzania komercyjnego.**

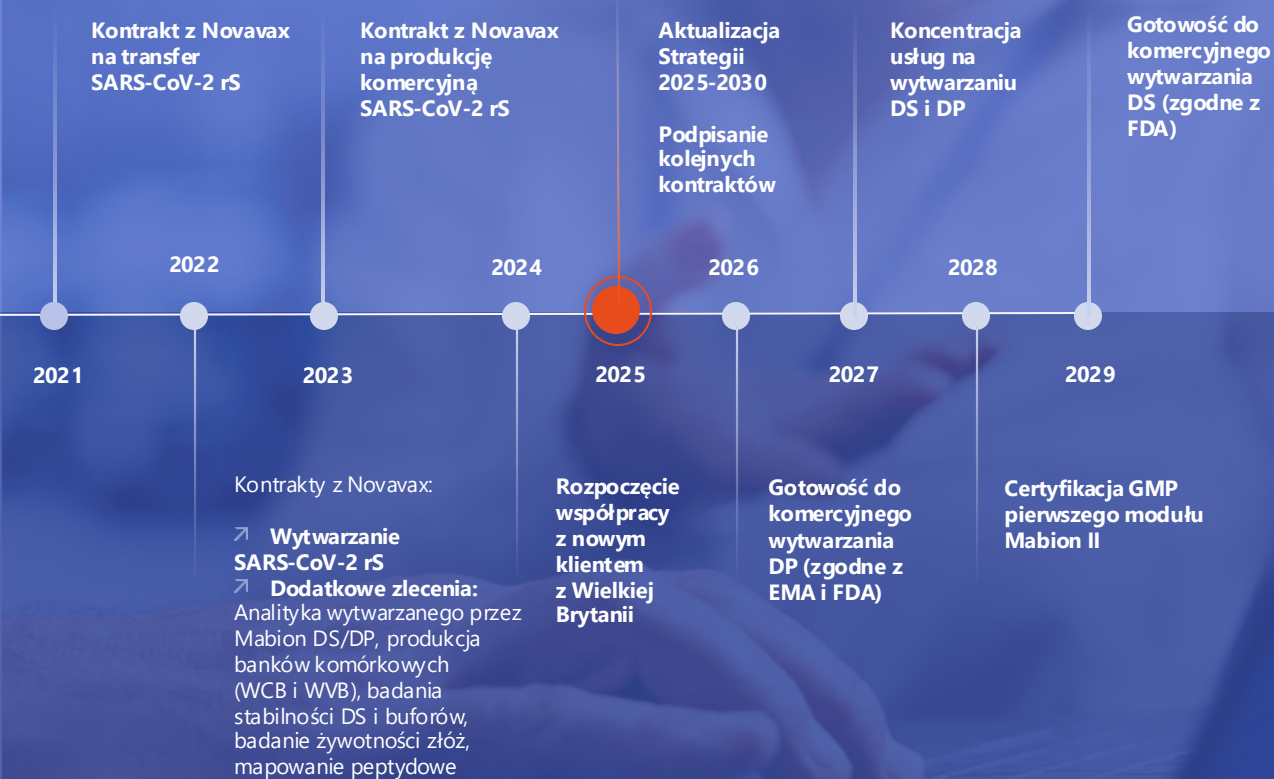


# HISTORIA I PRZYSZŁOŚĆ MABION

## Rozwój własnych leków biopodobnych



## CDMO



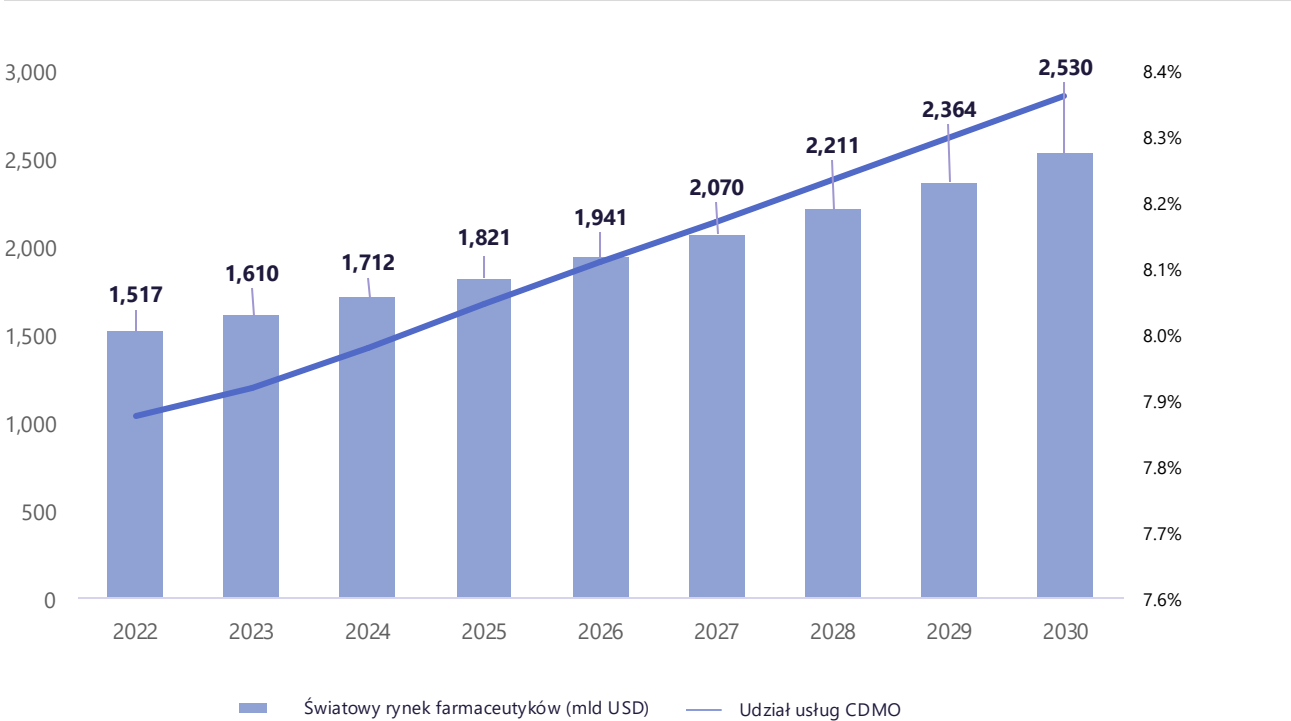
# Perspektywiczny rynek CDMO

STRATEGIA 2025 - 2030

# GLOBALNE TRENDY WSPIERAJĄCE ROZWÓJ RYNKU CDMO

**M** | Globalny rynek farmaceutyków rośnie stabilnie z coraz większym udziałem CDMO w jego strukturze

Wartość światowego rynku farmaceutyków (mld USD, lewa oś) i udział usług CDMO (% , prawa oś)



**Wartość światowego rynku leków osiągnie 2,5 bln USD do 2030 r.**  
CAGR na poziomie 6,8% w latach 2025–2030

**Rynek CDMO rośnie szybciej niż rynek leków jako całość**  
CAGR usług CDMO szacowany na 7,6% w tym samym okresie

**Usługi CDMO zyskują na znaczeniu jako strategiczne ogniwo łańcucha dostaw**  
Outsourcing produkcji i rozwoju staje się standardem, szczególnie wśród firm biofarmaceutycznych

**Wzrost złożoności leków i kosztów R&D zwiększa popyt na specjalistycznych partnerów**  
Szczególnie widoczne w segmencie biologicznym i terapii zaawansowanych

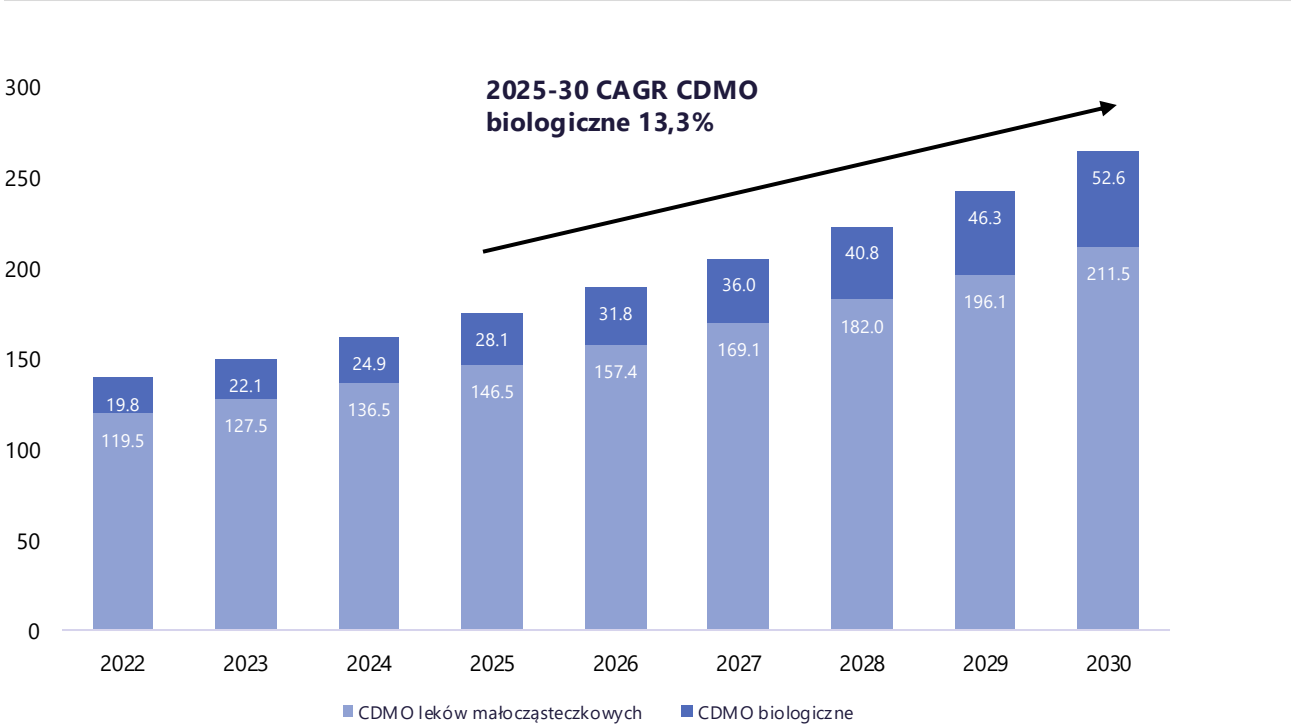
**Firmy farmaceutyczne koncentrują się na innowacjach i komercjalizacji, a nie produkcji**  
CDMO stają się kluczowymi partnerami w realizacji strategii go-to-market

Źródło: : BCC Research

# BIOLOGICZNE CDMO – SPECJALISTYCZNY I SZYBKO ROSNĄCY SEGMENT RYNKU

**M** | Rynek biologicznych CDMO rozwija się szybciej niż cały segment CDMO

Wartość globalnego rynku CDMO i udział CDMO biologicznych (mld USD)



Źródło: : BCC Research



## CAGR rynku biologicznych CDMO: 13,3% w latach 2025–2030

Wartość rynku wzrośnie z ~25 mld USD (2024) do ponad 52 mld USD (2030). Ponad dwukrotnie wyższa dynamika niż w przypadku klasycznego CDMO (13,3% vs. 6,1%)

## Udział CDMO biologicznych w całym rynku usług CDMO wzrośnie z 18,3% w 2024 do 24,9% w roku 2030

## Wysokie bariery wejścia chronią rynek i podnoszą wartość know-how

Wymagana infrastruktura, kompetencje technologiczne i rygorystyczne standardy jakościowe

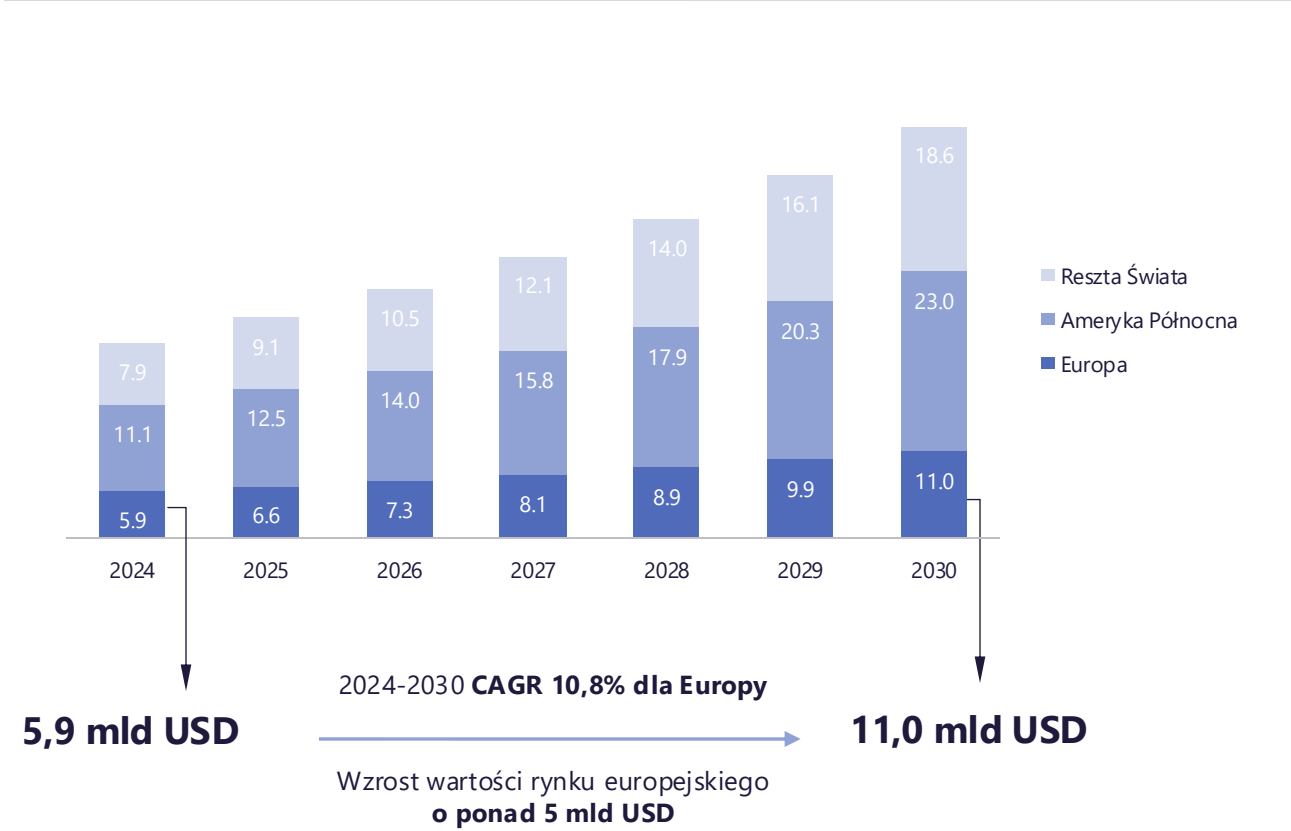
## Globalne megatrendy sprzyjają terapiom biologicznym

Starzejące się społeczeństwa, personalizacja leczenia, chroniczne choroby, rozwój immunoterapii



# ROSNĄCY GLOBALNY RYNEK BIOLOGICZNYCH CDMO

W horyzoncie realizacji strategii Mabion rynek Biologicznych CDMO w Europie wzrośnie o prawie 90% do ponad 11 mld USD



Źródło: BCC Research



**2024-30 CAGR dla wartości całego rynku Biologicznych CDMO wynosi 13,3%,** w tym dla Europy 10,8%, Ameryki Północnej 13,0% i dla reszty świata 15.4%

Dynamiczny wzrost rynku leków biologicznych napędzany rosnącą liczbą chorób przewlekłych

Rozwój rynku biopodobnych wspiera popyt na usługi biologicznych CDMO – wygasające patenty na leki biologiczne otwierają przestrzeń dla nowych produktów

Rosnące znaczenie nowoczesnych technologii, takich jak produkcja ciągła, technologie jednorazowego użytku (SUT), zwiększają elastyczność i skalowalność usług CDMO

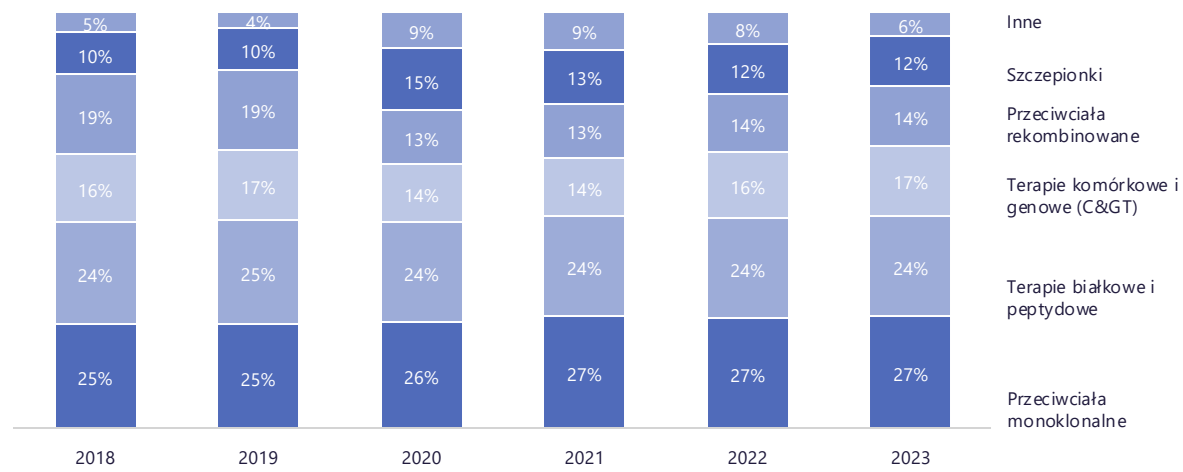
**Europa zyskuje na znaczeniu w globalnym łańcuchu dostaw biologicznych leków** dzięki inwestycjom w infrastrukturę i wysokim standardom regulacyjnym

# BADANIA KLINICZNE: NIEMAL CO DRUGI PROJEKT KLINICZNY DOTYCZY TERAPII BIOLOGICZNEJ

**M** | CDMO biologiczne korzystają na wzroście liczby badań klinicznych leków biologicznych i rosnących barierach technologicznych

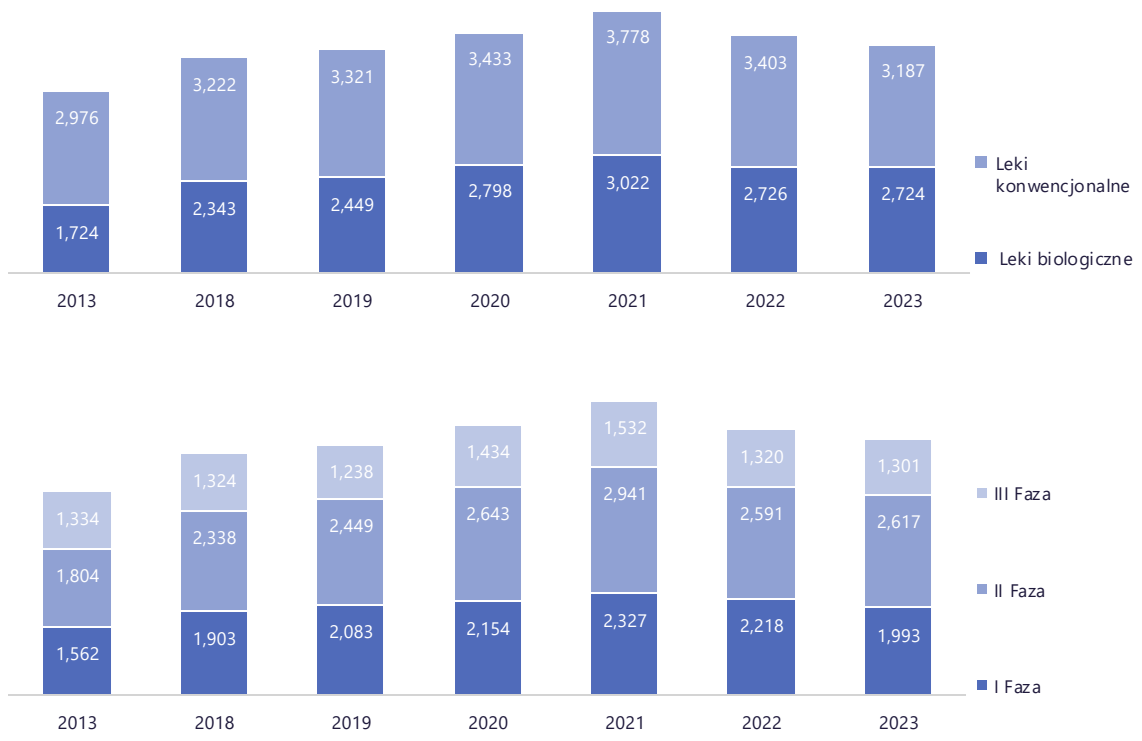
- W 2023 r. było prowadzonych około **2,700 badań klinicznych leków biologicznych w fazach I do III**
- W ciągu ostatnich 10 lat liczba badań biofarmaceutyków wzrosła o ok. 58% (CAGR=4,6%).
- Od wielu lat niezmiennie około połowa badań leków biologicznych dotyczy przeciwciał monoklonalnych i innych białek terapeutycznych, w tym ADC (w 2023 r. odpowiednio 27% i 24%)  
**ponad połowa prowadzonych projektów w adresowalnych przez Mabion technologiach**
- Rozwój technologii AI będzie czynnikiem wspierającym projektowanie nowych leków biologicznych

Leki biologiczne na etapie badań klinicznych według formatu



Źródło: BCC Research

Liczba badań klinicznych: leki biologiczne vs. konwencjonalne i w podziale na fazy badań



# Imponujący rozwój rynku biologicznych CDMO

**M** | Technologiczne, regulacyjne i biznesowe czynniki będą sprzyjać wzrostowi w następnych latach

## Przyczyny utrzymującego się silnego wzrostu w sektorze biologicznych CDMO

### 1. Silny rozwój biotechnologii i wciąż rosnąca liczba leków biologicznych wymagająca uruchomienia dodatkowych mocy produkcyjnych

- Biologiczne terapie – takie jak przeciwciała monoklonalne, terapie komórkowe, genowe, szczepionki białkowe – stają się coraz bardziej skuteczne i zyskują aprobatę regulacyjną.
- Firmy biotechnologiczne (szczególnie mniejsze) nie mają zasobów ani infrastruktury do produkcji, co otwiera drzwi dla CDMO.

### 2. Rosnące koszty i złożoność procesu produkcji bioterapeutyków

- Nowe leki biologiczne wymagają coraz bardziej skomplikowanej infrastruktury, więc zlecenie produkcji do wyspecjalizowanego CDMO jest często bardziej opłacalne i szybsze.

### 3. Możliwość szybkiego skalowania produkcji i skrócenia „time to market” poprzez zaangażowanie CDMO

- Firmy biotechnologiczne potrzebują elastycznych modeli, od produkcji na potrzeby badań klinicznych po komercjalizację.

### 4. Wzrost inwestycji w obszarze leków biologicznych

- Większe zaangażowanie firm farmaceutycznych w obszar biologiczny powoduje większy popyt na usługi zewnętrzne.
- Rośnie też liczba partnerstw publiczno-prywatnych, np. w obszarze szczepionek.

### 5. Kosztowa efektywność

- Outsourcing to efektywny model strategiczny dla wielu przedsiębiorstw – nie inwestują w infrastrukturę, tylko budują partnerstwa z CDMO.

### 6. Zwiększający się zakres usług CDMO


- CDMO stają się nie tylko dostawcami, ale także partnerami w rozwoju leków (integracja usług CMC, regulacyjnych, logistycznych i badań klinicznych).

### 7. Efekt pandemii COVID-19

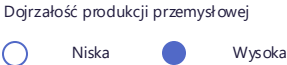
- Spopularyzowanie modelu współpracy z CDMO podczas pandemii.

# PRZEGLĄD RYNKU POD KĄTEM TECHNOLOGII I PRODUKTÓW

**M** | Mabion operuje w nowym, niemniej już dojrzałym i ustabilizowanym technologicznie segmencie rynku leków biologicznych, który będzie rósł poprzez wolumen produktów biologicznych, jak też wprowadzanie nowych formatów produktów

	Leki małowcząsteczkowe (small molecules)		Leki biologiczne (Biologics)		Nowe formaty (Novel Modalities)			
Technologia	Synteza chemiczna	Systemy ekspresyjne bakteryjne	Systemy ekspresyjne ssacze	Systemy ekspresyjne ssacze	Terapie komórkowe	Systemy ekspresyjne bakteryjne	Synteza chemiczna	Produkcja enzymatyczna
Klasy produktów (przykłady)	Leki małowcząsteczkowe	Peptydy	Przeciwciała monoklonalne (mAbs), szczepionki białkowe	Przeciwciała bispecyficzne (BsAbs), koniugaty (ADCs)	Terapie oparte o komórki, CAR-T	Plazmidy	Antysensowne RNA, oligonukleotydy, RNAi	mRNA
Typowa skala zakładu	Często duże zakłady chemiczne API Ok. 100 tys. L pojemności	Produkcja na średnią i dużą skalę Do 10 tys. L pojemności	Produkcja na średnią i dużą skalę Do 10 tys. L pojemności	Produkcja na dużą skalę w progresie (duże inwestycje w ostatnich latach)	Produkcja na średnią skalę w progres (duże inwestycje w ostatnich latach)	Obecnie nadal w średniej skali, dostawcy pracują nad utowarowieniem skali kilogramowej	Obecnie na średnią skalę, ale możliwe jest zwiększenie skali	Produkcja na dużą skalę w toku (COVID-19)
Dojrzałość produkcji przemysłowej								
Komentarze	Nadal najważniejszy segment pod względem ilości i wartości	Ważny dla półproduktów do produkcji biotechnologicznej	Segment o dużym wzroście w ostatnich dekadach, spodziewany dalszy wzrost	Główny składnik terapii genowych ex i in-vivo	Obecne ilości są stosunkowo niskie z powodu głównie autologicznego charakteru produktów	Istotny jako prekursor np. mRNA i terapii genowych	Rosnące znaczenie wraz z liczbą zaawansowanych produktów w przygotowaniu	Skokowy wzrost dojrzałości dzięki szczepionkom COVID-19

Zakres oferty usług Mabion w horyzoncie Strategii



Źródło: Analizy EY-Parthenon

# Aktualizujemy Strategię na lata 2025-2030

STRATEGIA 2025-2030



# STRATEGIA 2025-2030 DOSTOSOWANA DO OPTYMALNEGO TEMPА ROZWOJU MABION

**M** | Po 2 latach realizacji Strategii 2023-2027, w trakcie której osiągnęliśmy większość założonych celów, mamy nowe spostrzeżenia i modyfikujemy podejście w celu lepszego dostosowania się do rynku CDMO, otwierając jednocześnie drogę do wyższego potencjału przychodowego w kolejnych latach



## Zrealizowane cele strategiczne 2023-2024

Zmieniony model biznesowy, dokończona transformacja, zmodernizowany zakład i wysoka rozpoznawalność



## Aktualizacja Strategii na lata 2025-2030

Uwzględnia nowy horyzont czasowy, lepsze perspektywy Spółki po 2023-2024 roku i aktualne możliwości finansowe

### 01

#### Dostosowana oferta, partnerstwa i klienci

- Nawiązywanie partnerstw biznesowych w celu optymalnego wykorzystania posiadanych zasobów
- Grupy docelowe:  
Produkcja DS i DP – klienci z rynków europejskich oraz US
- Średnie i małe firmy biotechnologiczne poszukujące partnera do rozwoju procesu, wytworzenia materiału na potrzeby badań klinicznych oraz produkcji komercyjnej

### 02

#### „Max Capacity”

- Maksymalne wykorzystanie przestrzeni wytwórczych i laboratoryjnych oraz optymalizacja procesów
- Koncentracja na realizacji zakresu usług generujących najwyższe zyski
- Zwiększony potencjał przychodowy w 2026-2028 do 150-350 mln PLN w porównaniu do szacowanych pierwotnie 150-200 mln PLN

### 03

#### Rozłożenie budowy Mabion II na etapy

- Projekt pierwszego etapu Mabion II, budowanego modułowo
- Niższy niż pierwotnie zakładany CAPEX i krótszy czas realizacji
- Rozszerzenie oferty o komercyjną produkcję DS zgodnie z wytycznymi FDA na rynek US
- Modułowość umożliwia sfinansowanie inwestycji w 2026-2028 mixem kapitału, długu, grantów i OCF
- Utrzymany potencjał przychodowy po uruchomieniu pierwszego modułu Mabion II na poziomie 400-500 mln PLN od 2029 roku

#### Realizacja Strategii 2023-2024

- Zmieniony model biznesowy na „pure play” CDMO
- Dokończona transformacja do biologicznego CDMO sfinansowana z wygenerowanego cashflow
- Zmodernizowany zakład
- Zwiększona rozpoznawalność
- Pierwsze kontrakty

# STATUS REALIZACJI CELÓW STRATEGICZNYCH NA LATA 2023-2027

**M** | Zrealizowaliśmy 5 celów strategicznych na lata 2023-24, transformując posiadane unikalne kompetencje na potrzeby biologicznego CDMO

 Cele na 2023-2024		 Wykonanie 2023-2024	 Efekt
MODEL BIZNESOWY	Zmiana modelu biznesowego z produktowego na usługowy	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Redefinicja usług</li><li>➤ Zbudowanie zespołów Business Development, Marketing, stosowanie Marketing Mix</li></ul>	 <p>Portfolio klientów, wartość umów w ofertowaniu &gt;300 mln USD, portfolio usług dopasowane do potrzeb rynku, pure play CDMO</p>
TRANSFORMACJA	Dokończenie transformacji zapoczątkowanej w 2021 roku	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Dywersyfikacja technologiczna – nowe bioreaktory</li><li>➤ Linia do procesu rozlewu sterylnego</li><li>➤ Nowe branżowe systemy IT</li><li>➤ Reorganizacja zespołów</li></ul>	 <p>Zakończona transformacja do biologicznego CDMO świadczącego zintegrowane spektrum usług</p>
MODERNIZACJA	Dostosowanie istniejącego zakładu do profilu CDMO, dywersyfikacja technologiczna, plan na Mabion II	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Modernizacja przestrzeni produkcyjnych zakładu</li><li>➤ Rozpoczęcie działań mających na celu możliwość równoległej produkcji DS i DP</li><li>➤ Dostosowanie infrastruktury do nowych urządzeń</li></ul>	 <p>Nowoczesny zakład z technologią i infrastrukturą dostosowaną do najwyższych standardów rynkowych CDMO</p>
ROZPOZNAWALNOŚĆ	W wybranym segmencie klientów, budowa track-recordu	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Udział w kluczowych sprzedażowych eventach branżowych</li><li>➤ W 2023 – 14 eventów branżowych, w 2024 – 17; publikacje naukowe, branżowy marketing mix – wirtualne spacery, filmy promocyjne, social media, networking</li></ul>	 <p>Osiągnięty efekt „otwartych drzwi” u wielu klientów, pozytywne opinie z site visits, pierwsze kontrakty, nagroda „Champion of the 2025 International CDMO Leadership Award in Biologics”</p>
FINANSE	Samofinansujący się podmiot	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Spółka wygenerowała silny cashflow operacyjny pozwalający na całkowitą spłatę kredytu z EBOR w wysokości 15m USD i utrzymanie wysokiej pozycji gotówkowej</li></ul>	 <p>W 2023-24 sfinansowanie środkami wygenerowanymi z realizacji kontraktów, w tym pełna transformacja spółki do biologicznego CDMO</p>

# WNIOSKI Z PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI JAKO CDMO O PROFILU BIOLOGICZNYM

**M** | Pierwsze dwa lata realizacji Strategii sprawiły, że mamy doskonale rozpoznany rynek, rozumiemy czego oczekują od nas klienci i pozyskaliśmy kontrakty CDMO

01

**Kierunek** – obraliśmy właściwy kierunek decydując się na transformację modelu biznesowego z produktowego na usługowy w obszarze CDMO

02

**Oferta** – brak popytu na wybrane usługi wymaga dostosowania zakresu oferty usługowej dla przyszłych klientów

03

**Skala** – działalność w skali opartej o obecne moce wytwórcze nie jest optymalna

04

**Kontrakty** – rozmiar, rodzaj i zakres pozyskiwanych kontraktów wymaga dostosowania w taki sposób aby maksymalizować zwrot z inwestycji

05

**Czas pozyskania kontraktów** – budowa pipeline'u sprzedażowego oraz konwersja na kontrakty jest dłuższa niż zakładano



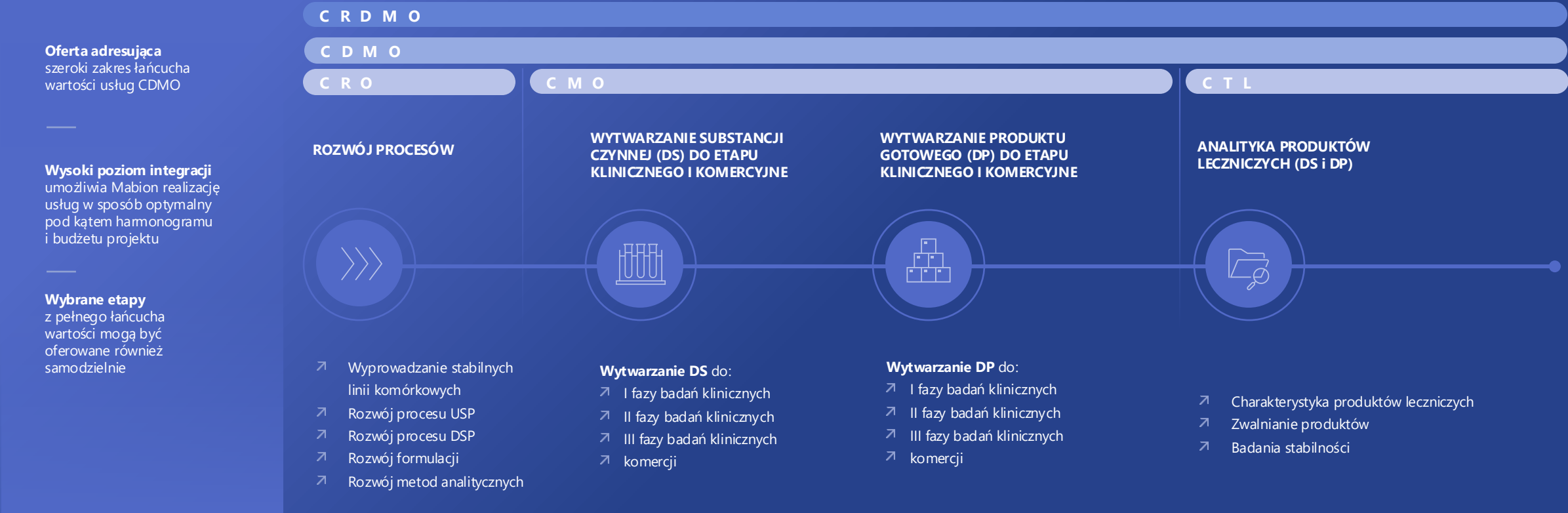
Aktualizacja strategii Mabion na lata 2025-2030 uwzględnia wszystkie powyższe wnioski

● Kluczowe wnioski z realizacji Strategii w latach 2023-2024

# ZBUDOWANE KOMPLEKSOWE PORTFOLIO USŁUG DLA SZEROKIEGO SPEKTRUM PRODUKTÓW BIOLOGICZNYCH

**M** | Oferta Mabion po dostosowaniu do otoczenia biznesowego i wzmocniona poprzez możliwe partnerstwa, umożliwia świadczenie pełnego, zintegrowanego zakresu usług uzyskiwania białek rekombinowanych z naciskiem na technologie różnych formatów przeciwciał

01



# BUDUJEMY PARTNERSTWA BIZNESOWE WSPIERAJĄCE PROCES MAKSYMALIZACJI PRZYCHODÓW MABION

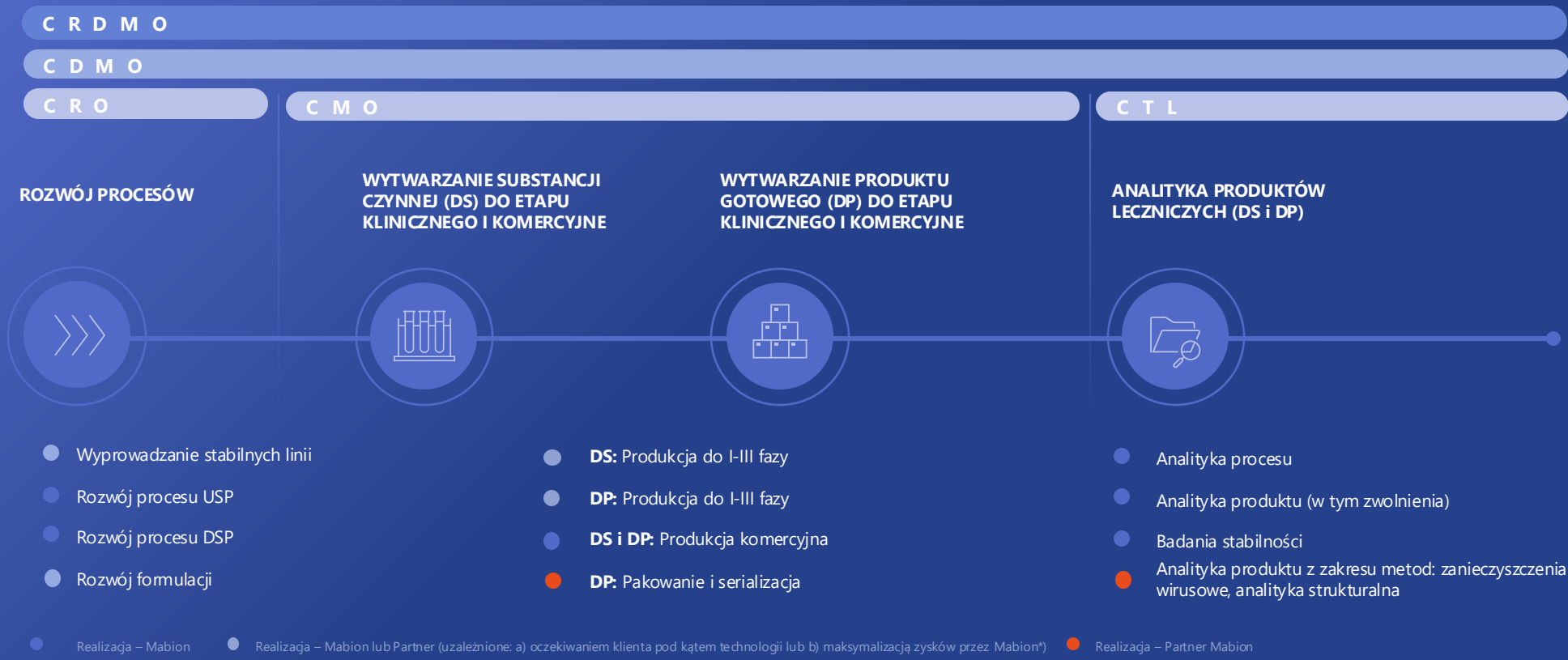
01

**M** | Możliwość wspólnego świadczenia komplementarnych usług dla klientów pozwala docierać do nowych odbiorców oraz może korzystnie wspierać biznes Mabion i jego partnerów



**Główne korzyści partnerstw dla Mabion**

1. **Lepsze pozycjonowanie na rynku CDMO** – współpraca z renomowanymi podmiotami
2. **Branżowy Partner Biznesowy** – wspólna oferta i szerszy zasięg
3. **Maksymalizacja zysków** – koncentracja na zakresie oferty umożliwiającym osiągnięcie max. przychodów
4. **Adaptacja** – elastyczność w odpowiedzi na trendy, oczekiwania klientów



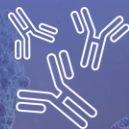
Przedstawiona oferta dotyczy docelowego kształtu od 2027 roku



# WYSELEKCJONOWANY TARGET KLIENTÓW POZWALAJĄCY OFERTOWAĆ SZYBKO I PRECYZYJNIE

**M** | Dobre spozycjonowanie oferty Mabion wobec aktualnych potrzeb rynku CDMO i jego klientów

01



Rozmiar podmiotów	Geografia	Skala kontraktów*	Przedmiot kontraktów
<p>Głównie średnie lub małe firmy biotechnologiczne, poszukujące firmy CDMO do rozwoju, skalowania i wyprodukowania materiału na potrzeby badań klinicznych oraz do produkcji komercyjnej.</p>	<p>➤ US,</p> <p>Od 2029 – dodatkowo: DS do fazy III badań klinicznych i produkcja komercyjna</p> <p>➤ Europa,</p> <p>➤ Korea Południowa i Japonia.</p>	<p>Klienci realizujący projekty o małej i średniej wielkości.</p> <p><b>Małe projekty dla Mabion</b> przychody do 10 mln PLN**</p> <p><b>Średnie projekty dla Mabion</b> przychody 10-30 mln PLN</p>	<p>Klienci posiadający w portfolio produkty oparte o białka rekombinowane (w tym mAbs), wytwarzane z wykorzystaniem linii komórek ssaczych i owadzych</p>

\*optymalna skala projektów w istniejącym zakładzie Mabion na lata 2025-2028. \*\*z perspektywą na zwiększenie skali w przypadku realizacji kolejnych faz projektu


# ROZUMIEMY CZEGO POTRZEBUJĄ KLIENCI CDMO, A NASZA OFERTA ODPOWIADA NOWYM WYZWANIAM

**M** | Mabion na bazie doświadczeń z aktywnego ofertowania w latach 2023-2024 dopasował swój zakres usług do spełniania kluczowych kryteriów wyboru CDMO


## KRYTERIUM WYBORU CDMO

wysoka istotność kryterium wyboru CDMO


niska istotność kryterium wyboru CDMO




Niezawodna i terminowa realizacja




Moce produkcyjne umożliwiające obsługę kontraktu




Cena




Kompetentny i elastyczny zespół z „can do attitude”




Wysoki poziom zgodności z wymaganymi regulacjami




Zdolność do zwiększania skali produkcji i transferu technologii




Doświadczenie jako CDMO



Potwierdzona gotowość do wytwarzania DS



Zweryfikowana historia osiągniętych KPI's



Wiedza naukowa w zespole



**Wysokie dopasowanie i atuty Mabion przy wyborze CDMO**



- Wieloletnia praktyka wytwarzania białek rekombinowanych potwierdzona bardzo sprawnie przeprowadzonym transferem technologii w trakcie realizacji kontraktu z Novavax
- Potwierdzona realizacja KPI's i silna referencja od Novavax
- Wysoka jakość zintegrowanych aktywów produkcyjnych i analitycznych działających zgodnie ze standardami GMP
- Pozytywna historia audytów jakościowych i inspekcji GMP
- Zakład umożliwiający równoległą produkcję DS i DP dla różnych produktów, zlokalizowany w Polsce, świadczący usługi o atrakcyjnym stosunku ceny do najwyższej jakości
- Zgodność Mabion z regulacjami FDA dla wytwarzania leków biologicznych: rozwój procesu; DS do I fazy badań klinicznych; DP do fazy I-III badań klinicznych i komercyjna produkcja
- Najwyższy standard terminowości procesu ofertowania w branży nadzorowany przez dział BD z optymalną strukturą i kompetencjami
- Zespół Menedżerów i ekspertów z ponad 10-15 letnim doświadczeniem w Mabion

# „MAX CAPACITY” = MAKSYMALIZACJA PRZYCHODÓW

02

M | Wdrożenie wniosków z projektu „Max Capacity” umożliwi maksymalizację przychodów z istniejącego zakładu Mabion I



Produkcja



Kontrola i Zapewnienie  
Jakości



Rozwój



Funkcje wsparcia

- 01 **Koncentracja na wybranych elementach oferty** i jednoczesna realizacja części działań w ramach partnerstw **optymalizuje wykorzystanie strefy wytwarzania i laboratoriów Mabion** w zakresie generowanych przychodów
- 02 Możliwość **równoległego prowadzenia procesów dla różnych produktów**: DS i DP
- 03 **Doposażenie aktualnej aparatury** (zwiększenie mocy, optymalizacja procesów), **wzmocnienie zespołu do poziomu gotowości operacyjnej w trybie 24/7**, kontynuacja **informatyzacji procesów**

Pierwotny potencjał przychodowy

**150-200 mln PLN\***

Wdrożenie wniosków z projektu Max Capacity

Produkcja, Kontrola Jakości, Rozwój,  
Zapewnienie Jakości, Funkcje wsparcia

● Obecny potencjał przychodowy

**150-350 mln PLN\***  
(w latach 2026-28)

\*szacunek na dzień publikacji Strategii 2025-2030

\*zakładając wykorzystanie mocy produkcyjnych na poziomie ca. 80-85%

# ZMIENIONE PODEJŚCIE DO BUDOWY NOWEGO ZAKŁADU MABION II PODZIELONEGO NA ETAPY – SYSTEM MODUŁOWY

03

**M** | Etapowa budowa Mabion II umożliwi efektywne i szybsze wykorzystanie rozbudowanych mocy produkcyjnych, jednocześnie zaspakajając wysoką potrzebę rynkową

## ● Założenia projektu pierwszego modułu Mabion II

- Planowana inwestycja obejmuje budowę zakładu na działce należącej do Mabion, położonej w Konstantynowie Łódzkim. Działka jest objęta ważną decyzją pozwolenia na budowę nr 42/2020, które będzie podlegało aktualizacji
- Zgodność z wymogami regulacyjnymi: EMA oraz FDA
- Finansowanie budowy zakładu i wyposażenia finansowane z bieżącego cash flow operacyjnego, długu i grantów

Rozważany plan zakłada budowę prefabrykowanego budynku w technologii modularnej z częścią wytwórczą w zakresie produkcji DS oraz niezbędną infrastrukturą techniczną do prowadzenia procesu, częścią laboratoryjną kontroli jakości oraz magazynową wraz z zapleczem socjalnym o łącznej powierzchni ok. 3 800 m<sup>2</sup>

## Kluczowe parametry



### PRZEZNACZENIE

Świadczenie usług CDMO w zakresie komercyjnego wytwarzania DS, zgodnie z wytycznymi FDA w zakresie produkcji sterylnej



### TECHNOLOGIA

Modułarna konstrukcja składająca się z pojedynczych, prefabrykowanych elementów

Moduły są kompletnie wyposażane w instalacje oraz urządzenia niezbędne do funkcjonowania zakładu



### SKALA

Produkcja DS: bioreaktory 4x 2000l (USP) oraz dwie linie do oczyszczania (DSP), umożliwiające niezależne prowadzenie procesów

Układ urządzeń umożliwiający jednoczesne prowadzenie procesów USP i DSP



### CZAS BUDOWY

Szacowany czas realizacji projektu ok. 35 miesięcy, w tym ok. 14 miesięcy to budowa wraz z instalacjami

Uruchomienie pełnej produkcji planowane na Q1 2029 roku

# PROJEKTY BUDOWY MABION II

M | Możliwość budowy Mabion II etapami i w systemie modułowym jako preferowana opcja

03

R O D Z A J I N W E S T Y C J I

Parametr	Mabion II – tradycyjny (pierwotny plan)	Etap pierwszy Mabion II - modułowy	Etap pierwszy Mabion II - tradycyjny
Wielkość budynku	20 185 m <sup>2</sup>	ok. 3 800 m <sup>2</sup>	ok. 3 800 m <sup>2</sup>
Funkcjonalność budynku	Wytwarzanie DS i DP, Laboratoria Kontroli Jakości, Laboratoria rozwojowe i transferowe, powierzchnie biurowe i socjalne, magazyn	Wytwarzanie DS, Laboratoria Kontroli Jakości – tylko niezbędne do obsługi procesu produkcji, powierzchnie biurowe i socjalne, magazyn	Wytwarzanie DS, Laboratoria Kontroli Jakości – tylko niezbędne do obsługi procesu produkcji, powierzchnie biurowe i socjalne, magazyn
Szacowana wartość inwestycji	ok. 650 mln PLN	ok. 180-220 mln PLN	ok. 130-180 mln PLN
Szacunkowy czas realizacji	ok. 54 miesiące	ok. 35 miesięcy	ok. 52 miesiące

\*szacunek na dzień publikacji Strategii 2025-2030



# Kierunki Strategiczne 2025 | 2026-2028 | 2029+

STRATEGIA 2025 - 2030

# DZIAŁANIA W KIERUNKU REALIZACJI STRATEGII MABION 2025-2030

M | Precyzyjny plan kreujący potencjał na wzrost przychodów do 150-350 mln PLN w 2026-28, 400-500 mln PLN w 2029

2 0 2 5	2 0 2 6 - 2 0 2 8	2 0 2 9 +
<div>O1</div> <div>Konwersja obecnych relacji biznesowych na kontrakty</div>	<div>O1</div> <div>Skuteczna realizacja kontraktów</div>	<div>O1</div> <div>Uruchomienie pierwszego modułu Mabion II</div>
<div>O2</div> <div>Pozyskanie branżowych partnerów biznesowych (w tym, w zakresie „new modalities”)</div>	<div>O2</div> <div>Koncentracja na najwyższej marżowych usługach</div>	<div>O2</div> <div>Rozszerzenie grupy docelowej klientów</div>
<div>O3</div> <div>Zwiększenie rozpoznawalności marki</div>	<div>O3</div> <div>Pierwszy etap budowy Mabion II</div>	<div>O3</div> <div>ROIC* i TSR* powyżej benchmarku rynkowego</div>
<div>O4</div> <div>Zabezpieczenie finansowania dalszego rozwoju</div>	<div>O4</div> <div>Atrakcyjne i powtarzalne wyniki finansowe</div>	

\*ROIC – Return On Invested Capital | TSR – Total Shareholders Return

# CELE BIZNESOWE NA 2025 ROK – CO I JAK PLANUJEMY OSIĄGNAĆ?

**M** | Wykorzystanie kosztowej przewagi konkurencyjnej, elastycznych warunków współpracy oraz szybkości działania w celu skutecznego pozyskania klientów

## 01

### Konwersja obecnych relacji biznesowych na kontrakty



#### Sposób realizacji celu strategicznego

- agresywna polityka cenowa (ok. 20-25% poniżej cen w Europie Zach. i USA)
- najszybsze w branży procesy ofertowania (odpowiedź na RFP 1-2 tygodnie)
- precyzyjne targetowanie docelowych kontraktów (preferowana wartość 10-30 mln PLN)
- elastyczne warunki współpracy (zasady rozliczeń, harmonogramy, partnerstwa)
- 2x większa aktywność ofertowa w porównaniu do 2024 r. (cel: 1 RFP na 1 tydzień)

RFP – Request For Proposal



### CEL

➤ 5-10 kontraktów podpisanych w 2025 na lata 2025+



#### Oczekiwane rezultaty



**Backlog kontraktów\* w wysokości 1-1,5x rocznych przychodów (wg rocznego potencjału 2026-28)**

\*Łączna wartość podpisanych kontraktów

# CELE BIZNESOWE NA 2025 ROK – CO I JAK PLANUJEMY OSIĄGNĄĆ?

**M** | Wyselekcjonowana grupa doświadczonych partnerów z komplementarną ofertą usługową zwiększy skuteczność Mabion

## 02

### Pozyskanie branżowych partnerów biznesowych



#### Sposób realizacji celu strategicznego

- pierwsze partnerstwo zawarte z Sartorius
- wyselekcjonowana grupa partnerów z unikalną ofertą
- komplementarna oferta partnerów do oferty Mabion
- doświadczenie i rozpoznawalność partnera



#### CEL

- Pozyskanie 2-3 kontraktów w partnerstwie
- Maksymalizacja zysków i ilości projektów



#### Oczekiwane rezultaty



**Maksymalne wykorzystanie mocy produkcyjnej zakładu**



**Większy portfel kontraktów i klientów**

# CELE BIZNESOWE NA 2025 ROK – CO I JAK PLANUJEMY OSIĄGNAĆ?

M | Precyzja w pozycjonowaniu i selektywność w działaniu

03

## Zwiększenie rozpoznawalności marki



### Sposób realizacji celu strategicznego

- selekcja kluczowych wydarzeń branżowych ze zwiększoną widocznością i efektem dla Mabion
- intensywny marketing przy wykorzystaniu webinarów, publikacji branżowych, zaangażowaniu Key Opinion Leaders oraz konsultantów branżowych
- wykorzystanie pierwszych pozytywnych referencji od klientów za zrealizowane kontrakty



## CEL

- Utrzymana liczba zapytań ofertowych na poziomie min. 40-50 RFPs w dopasowanym zakresie usługowym
- 2x więcej wizyt klientów w Mabion w 2025 vs 2024



### Oczekiwane rezultaty



Kierowanie przez klientów zapytań ofertowych do Mabion na równi z innymi europejskimi CDMO



# CELE BIZNESOWE NA 2025 ROK – CO I JAK PLANUJEMY OSIĄGNAĆ?

**M** | Ekspansja biznesowa i dalszy rozwój Spółki wymaga dokapitalizowania (przy obecnym zerowym zadłużeniu)

## O4

### Zabezpieczenie finansowania dalszego rozwoju



#### Sposób realizacji celu strategicznego

#### Trzy równolegle prowadzone procesy

- pozyskanie finansowania dłużnego (preferowane) w wysokości 50-70 mln PLN
- pozyskanie silnego inwestora branżowego lub finansowego, który udzieli wsparcia na kolejnym etapie rozwoju Mabion
- podwyższenie kapitału (emisja akcji) skierowana do rynku lub do inwestora branżowego lub finansowego
- realizacja jednego wariantu lub kombinacji wariantów

FCF – Free Cash Flow



CEL

- Zabezpieczenie finansowania w wysokości 50-70 mln PLN na lata 2025-26 do czasu generowania przez Mabion dodatniego FCF



#### Oczekiwane rezultaty



**Ekspansja biznesowa i rozwój Mabion zgodnie ze strategią 2025-2030**

## 2026-2028: CELE BIZNESOWE NA KOLEJNE LATA

**M** | Wzmocnienie zespołów, partnerstw biznesowych oraz utrzymanie wysokich standardów jakościowych będą kluczowe dla 100%-owej satysfakcji klientów

# 01

### Skuteczna realizacja kontraktów



#### Sposób realizacji celu strategicznego

- doposażenie aktualnej aparatury (zwiększenie mocy produkcyjnych i analitycznych; optymalizacja procesów; dopasowanie projektowe)
- rozbudowa zespołu do gotowości w trybie pracy ciągłej, 24/7 (szacowane podwojenie zespołu operacyjnego i jakościowego)\*
- wdrożenie kolejnych systemów informatycznych
- elastyczność w dopasowaniu do zmian w trakcie projektu Klienta

\*poziom zatrudnienia na dzień 23 kwietnia 2025 r. w obszarach operacyjnym i jakościowym wynosi 167 osób



### CEL

➤ Zrealizowanie wszystkich kontraktów zgodnie z wymogami klienta i w zadanym czasie



#### Oczekiwane rezultaty



100% zadowolonych klientów,  
pozytywne referencje

# 2026-2028: CELE BIZNESOWE NA KOLEJNE LATA

**M** | Koncentracja na procesach wytwórczych

02

## Koncentracja na najwyżej marżowych usługach

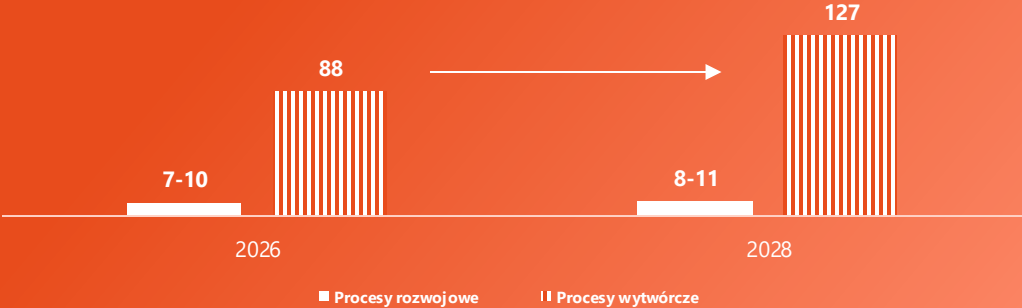
**Sposób realizacji celu strategicznego**

- przygotowanie i utrzymywanie zasobów dla procesów wytwórczych do realizacji projektów w trybie ciągłym (zespół\*, park maszynowy, system jakości)
- skuteczne ofertowanie w zakresie oferty gwarantującej najwyższe przychody
- efektywna identyfikacja klientów poszukujących CDMO świadczącego zakres usług gwarantujących najwyższe przychody



### CEL ➤ Liczba realizowanych procesów w poszczególnych kategoriach

Kalkulacje procesów dla konkretnego układu projektów w trybie maksymalnego wykorzystania zakładu (wynik max capacity)



**Oczekiwane rezultaty**

- M** Rosnące wykorzystanie zakładu
- M** Równoległa produkcja DS i DP
- M** Maksymalizacja marży

## 2026-2028: CELE BIZNESOWE NA KOLEJNE LATA

**M** | Skrócony czas budowy oraz niższe niż pierwotnie planowano nakłady inwestycyjne – dostosowane do tempa rozwoju Spółki

# 03

### Pierwszy etap budowy modułowego Mabion II



#### Sposób realizacji celu strategicznego\*

- plan budowy budynku w technologii modularnej o łącznej powierzchni ok. 3 800 m<sup>2</sup>
- selekcja i wybór rozwiązań gwarantujących maksymalny stopień automatyzacji, oraz zapewniających minimalizację ryzyka zanieczyszczeń krzyżowych (zgodność z wytycznymi FDA)
- szacowany czas realizacji preferowanego projektu ok. 35 miesięcy, w tym czas potrzebny na prefabrykację zakładu i instalację w miejscu docelowym szacuje się na ok. 14 miesięcy
- termin uruchomienia produkcji - 1Q 2029
- produkcja DS w skali 2000l (4 bioreaktory) z udziałem dwóch niezależnych linii do oczyszczania produktu



#### CEL

- Podwojenie mocy produkcyjnych DS (równoległość procesów DS)
- Zgodność z wymogami regulacyjnymi EMA oraz FDA



#### Oczekiwane rezultaty



**Układ urządzeń umożliwiający jednoczesną produkcję co najmniej dwóch różnych produktów**

## 2026-2028: CELE BIZNESOWE NA KOLEJNE LATA

**M** | Osiągnięcie wykorzystania mocy produkcyjnych na poziomie 80-85% kluczowe do generowania stabilnego FCF i inwestycji w rozbudowę zakładu

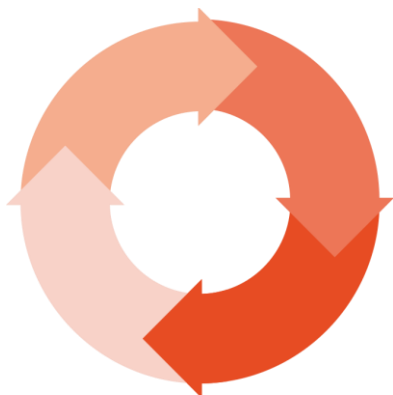
# O4

### Atrakcyjne i powtarzalne wyniki finansowe



#### Sposób realizacji celu strategicznego

- Zdolność do pozyskania finansowania budowy pierwszego etapu Mabion II
- W efekcie wzrost mocy produkcyjnych



- Monetyzacja kontraktów
- Rozbudowa pipeline sprzedażowego
- Wzrost zatrudnienia w obszarach operacyjnym i jakościowym
- Utrzymanie dyscypliny kosztowej i jednocześnie kosztowej przewagi konkurencyjnej



# 2025-28

### CEL

- Poziom przychodów zgodny z maksymalnym potencjałem zakładu
- Wysoka rentowność
- Możliwość finansowania budowy pierwszego etapu Mabion II



#### Oczekiwane rezultaty



**Przeskalowanie obecnej działalności Spółki**

## 2029+: SKALOWANIE DALSZEGO POTENCJAŁU ROZWOJU MABION

M | Jak planujemy to osiągnąć?

01

**Uruchomienie pierwszego modułu Mabion II**  
pozwoли na dalsze zwiększanie potencjału przychodów  
Spółki osiągając poziom 400-500m PLN

02

**Rozszerzenie grupy docelowej klientów**  
doprowadzi do optymalnej dywersyfikacji pod względem  
rodzaju realizowanych procesów oraz mniejszej  
koncentracji portfela kontraktów

03

**ROIC\* i TSR\* powyżej benchmarku rynkowego**  
możliwe do osiągnięcia przy wykorzystaniu 80-85% mocy  
wytwórczej zakładu oraz przewagi kosztowej Mabion na rynku  
biologicznych CDMO

\*ROIC – Return On Invested Capital TSR – Total Shareholders Return  
szacunek na dzień publikacji Strategii 2025-2030



# Finanse

STRATEGIA 2025 - 2030

# SZACOWANY ROCZNY POTENCJAŁ PRZYCHODOWY MABION W LATACH 2026-28 WZRASTA DO 150-350 MLN PLN

**M** | Projekt „Max Capacity” zwiększa potencjał przychodowy Mabion, możliwość generowania przychodów do ponad 500 mln PLN rocznie od 2030 roku

	2025	2026-28	2029+
			
PRZYCHODY	Powyżej przychodów w 2024 roku	Potencjał ~150-350 mln PLN* rocznie	Potencjał ~400-500 mln PLN* rocznie**
MARŻA EBITDA	Uzależniona od realizacji zawartych kontraktów	< 35%*	> 35%*



Potencjał przychodowy spółki jest wartością ilustrującą możliwości wytwórcze i usługowe spółki oraz wynika z charakterystyki kontraktów w pipeline ofertowym.

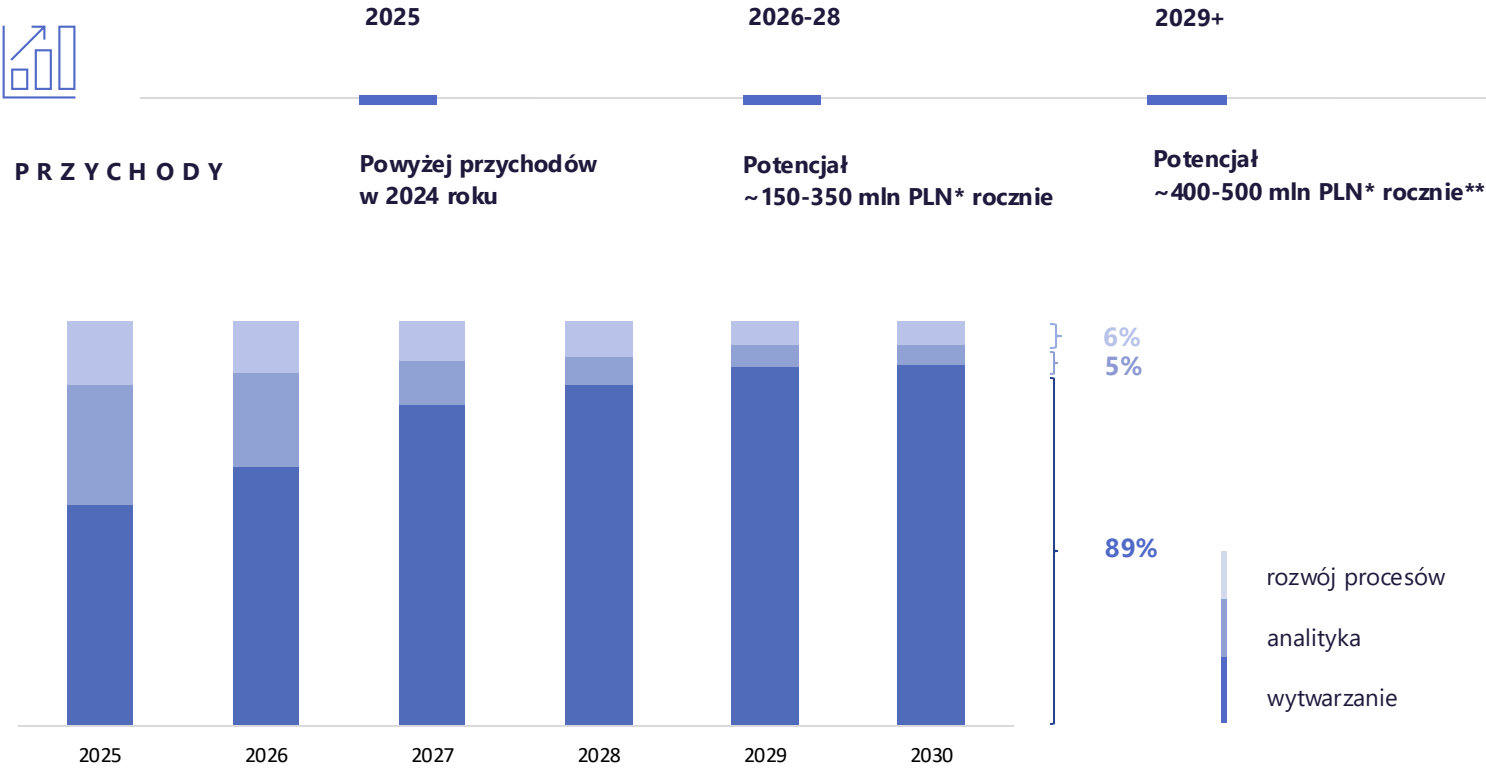
Dokładna wartość przychodów i uzyskiwanej marży EBITDA jest uzależniona od rodzaju realizowanych usług w poszczególnych okresach.

Wzrost potencjału przychodowego po roku 2029 przy założeniu uruchomienia pierwszego etapu zakładu produkcyjnego Mabion II

\*zakładając wykorzystanie mocy produkcyjnych na poziomie ok. 80-85%  
\*\* ponad 500 mln PLN od roku 2030; tempo wzrostu zgodne ze wzrostem rynku od 2031  
szacunek na dzień publikacji Strategii 2025-2030

# MOŻLIWA KONTRYBUCJA USŁUG DO ŁĄCZNYCH PRZYCHODÓW

**M** | Oczekiwany procentowy udział w przychodach poszczególnych źródeł przychodów w latach 2025-2030



Oczekiwanym efektem realizacji celów strategicznych jest dywersyfikacja źródeł przychodów (pochodzących od różnych klientów) przy jednoczesnej koncentracji na działaniach wytwórczych

# DOSTOSOWANE DO TEMPA ROZWOJU MABION NAKŁADY INWESTYCYJNE

**M** | Zabezpieczenie finansowania w 2025 roku umożliwia wykorzystanie potencjału przychodowego istniejącego zakładu i sfinansowaniemodułowego Mabion II



	2025	2026-28	2029+
CAPEX	10-15 mln PLN	<div><div>1.</div><div>Nakłady odtworzeniowe &lt;10% przychodów</div></div> <div><div>2.</div><div>Modułowy Mabion II ok. 180-220 mln PLN (całość)</div></div> <div><div>3.</div><div>Całkowity CAPEX poniżej 250-300 mln PLN</div></div>	5-10% przychodów
ŹRÓDŁA FINANSOWANIA	<div><div>1.</div><div>Przepływy operacyjne</div></div> <div><div>2.</div><div>Dług</div></div> <div><div>3.</div><div>Inwestor branżowy lub finansowy</div></div> <div><div>4.</div><div>Podwyższenie kapitału (emisja akcji)</div></div>	<div><div>1.</div><div>Przepływy operacyjne</div></div> <div><div>2.</div><div>Dług</div></div> <div><div>3.</div><div>Granty</div></div> <div><div>4.</div><div>Podwyższenie kapitału (emisja akcji)</div></div>	<div><div>1.</div><div>Przepływy operacyjne</div></div> <div><div>2.</div><div>Dług</div></div> <div><div>3.</div><div>Granty</div></div>
CELE	Ekspansja działalności biznesowej oraz realizacja pozyskanych kontraktów	Inwestycja w modułowy Mabion II	Nakłady odtworzeniowe

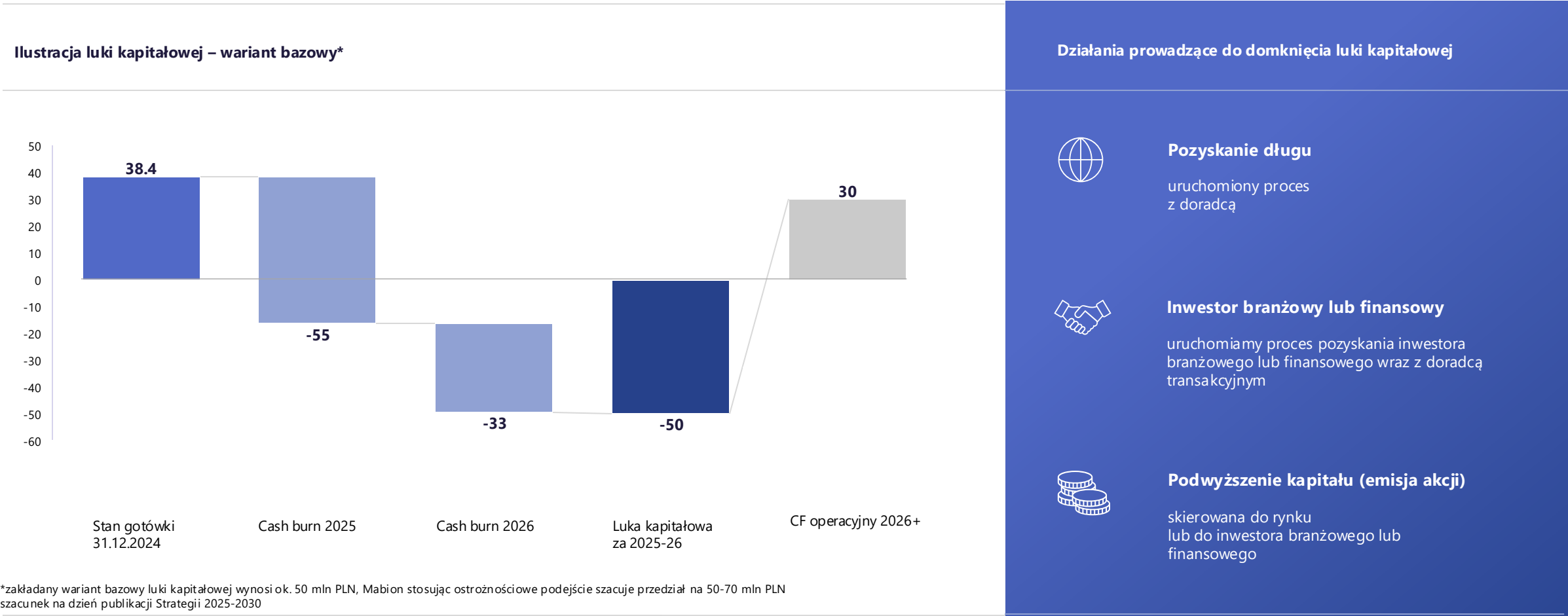


Wysokość nakładów inwestycyjnych na lata 2026-28 dostosowana do projektu budowy modułowego Mabion II, który może zostać sfinansowany z wykorzystaniem bieżącego cash flow, długu, grantów oraz potencjalnego podwyższenia kapitału w przypadku wykorzystania z sukcesem pełnego potencjału przychodowego Mabion I

szacunek na dzień publikacji Strategii 2025-2030

# FUNDING GAP, OKREŚLENIE ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA DO POZYSKANIA W 2025

**M** | Scenariusze przepływów pieniężnych wskazują lukę kapitałową w wysokości około 50-70 mln PLN i trzy scenariusze jej pokrycia: Dług, Inwestor, Emisja





The background of the entire page is a dark blue landscape with rolling hills and several trees. A large, detailed tree is in the foreground on the left. In the background, there are more trees and a complex network of white lines and dots, resembling a molecular structure or a data network, overlaid on the landscape. The overall aesthetic is futuristic and scientific.

**MABION**  
Biologics CDMO

**ESG**

STRATEGIA 2025 - 2030



# REALIZACJA STRATEGII ESG W ROKU 2024

**M** | Strategia ESG na lata 2024-2027 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**



**S - Społeczeństwo**



**G - Ład korporacyjny**

Osiągamy istotny postęp w budowaniu zrównoważonego rozwoju Mabion poprzez wdrożenie w 2024 roku **89% celów** sformułowanych w strategii ESG.

**30 akcji** o charakterze społecznym, i proekologicznym, w tym akcje charytatywne

**Współpraca z uczelniami** – programy mentoringowe, praktyki i staże studenckie, wykłady i warsztaty, wsparcie w przygotowaniu prac dyplomowych

**Opracowanie strategii Dekarbonizacji**

**3 Polityki Compliance**  
**2 Polityki z obszaru S**

**Badanie satysfakcji pracowników,** systematyczne badania opinii pracowników oraz wdrażanie rozwiązań

**Uruchomienie intranetu** w celu usprawnienia komunikacji z pracownikami

**6 konkursów** dla pracowników – OŚ, BHP, zagadnienia społeczne

**Ślad węglowy w 3 zakresach** – kontynuacja wyliczania oraz uszczegóławianie wyliczeń w zakresie III

**Pozytywny wynik audytu nadzoru ZSZ** i wdrożenie zaleceń poaudytowych

**Sprawozdawczość zrównoważonego rozwoju, komunikacja działań z obszaru ESG**

# AKTUALIZACJA CELÓW STRATEGII ESG W ODNIESIENIU DO STRATEGII BIZNESOWEJ MABION

**M** | Dostosowanie wybranych celów na lata 2025-2027 do otoczenia legislacyjnego, regulacyjnego i projektu Mabion II



## Dostosowanie wybranych celów szczegółowych Strategii ESG lata 2025-2027 w związku z aktualizacją Strategii Biznesowej Mabion:

- Przesunięcie w czasie terminu realizacji działań dotyczących analizy środowiskowej planów budowlanych i koncepcji inwestycyjnej w ramach projektu Mabion II.
- Przesunięcie w czasie terminu ustalenia celów redukcyjnych dotyczących emisji do środowiska z istniejącego zakładu.
- Przesunięcie w czasie terminu wdrożenia wybranych polityk z obszaru Compliance.
- Dostosowanie wdrożenia systemu kontroli wewnętrznej oraz przygotowania i wdrożenia polityki należytej staranności w odniesieniu do założeń strategii biznesowej.
- Przesunięcie w czasie terminów związanych z udziałami w ratingach ESG.

**Rewizja Strategii ESG związana jest ze zmianami planów budowy Mabion II oraz zmianami otoczenia legislacyjnego i regulacyjnego w obszarze ESG.**

**Cele strategiczne oraz cele operacyjne Strategii ESG pozostały bez zmian.**

# Podsumowanie

STRATEGIA 2025 - 2030

## MABION JAKO CDMO O PROFILU BIOLOGICZNYM

**M** | Szerokie spektrum usług i rosnąca pozycja Mabion na rynku CDMO



**Mabion  
CDMO**



**Posiadamy zasoby, umiejętności i doświadczenie niezbędne dla dynamicznego rozwoju Mabion jako biologicznego CDMO**



**Mabion dysponuje istotną kosztową przewagą konkurencyjną, elastycznością i zdolnością do szybkiego działania**



**Realizacja kontraktów w partnerstwach biznesowych zwiększy potencjał przychodowy Spółki oraz wykorzystanie posiadanych zasobów produkcyjnych**



**Tempo budowy Mabion II podzielone na etapy maksymalizuje wynik Spółki i minimalizuje ryzyko oraz wymagane nakłady inwestycyjne**



**Ambitna Strategia do 2030 roku uwzględnia rygorystyczne oczekiwania klientów stawiane firmom CDMO**

# Załączniki



## O NAS

**Dzięki 18-letniej historii,** Mabion posiada bogate doświadczenie w opracowywaniu i produkcji leków biologicznych, co pozwala nam sprostać potrzebom i wymaganiom najbardziej wymagających klientów.

Wraz z rozległymi możliwościami bioanalitycznymi i doświadczeniem w zakresie sterylnej produkcji, pakowania i serializacji, **oferujemy kompletne, kompleksowe usługi CDMO.**

**Nasz system zarządzania jakością, obejmujący GMP i ISO, został skontrolowany przez wiele organów, co pozwala zapewnić, że usługi świadczone przez Mabion spełniają wszystkie wymogi prawne.**



# ZARZĄD



**Krzysztof KACZMARCZYK**

Prezes Zarządu

➤ **OBSZAR ODPOWIEDZIALNOŚCI:**

- realizacja strategii biznesowej Spółki
- pozyskiwanie partnerów biznesowych i strategicznych
- obszar regulacyjny, zarządzania jakością
- HR, prawny, administracyjny, IR i obszar ESG



**Julita BALCEREK**

Członek Zarządu ds. Operacyjnych

➤ **OBSZAR ODPOWIEDZIALNOŚCI:**

- zarządzanie i integrowanie działań w obszarach operacyjnych, realizujących ofertę Mabion (rozwój, produkcja, kontrola jakości)
- tworzenie i implementacja nowych technologii procesowych i analitycznych
- nadzór nad zakupami, magazynem, transportem oraz działaniami z obszaru odpowiedzialnego za zarządzanie projektami



**Grzegorz GRABOWICZ**

Członek Zarządu ds. Finansowych

➤ **OBSZAR ODPOWIEDZIALNOŚCI:**

- nadzorowanie i zarządzanie polityką finansową Spółki
- pozyskiwanie finansowania
- budżetowanie, raportowanie zarządcze i sprawozdawczość
- rozwój i wdrożenie nowych technologii oraz rozwiązań IT



**Adam PIETRUSZKIEWICZ**

Członek Zarządu  
ds. Rozwoju Biznesu

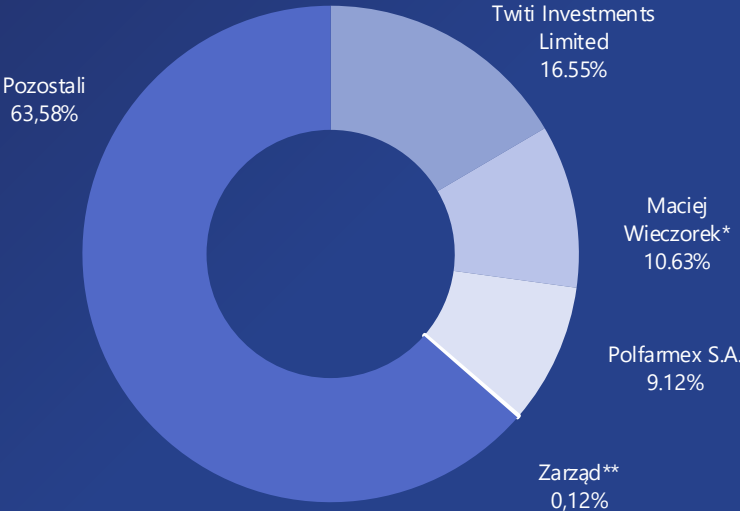
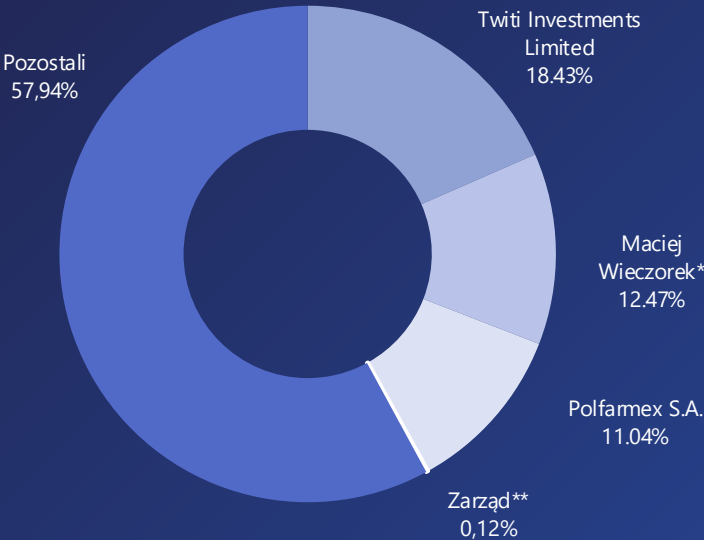
➤ **OBSZAR ODPOWIEDZIALNOŚCI:**

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

# STRUKTURA AKCJONARIATU MABION

UDZIAŁ W GŁOSACH

UDZIAŁ W KAPITALE



- Kapitał zakładowy Mabion składa się z 16.162.326 akcji, w tym 14.592.326 akcji zwykłych na okaziciela oraz 1.570.000 akcji imiennych, z których przysługuje dodatkowe prawo głosu, tj. każda akcja imienna uprawnia do dwóch głosów na walnym zgromadzeniu, w związku z czym ogólna liczba głosów wynikająca ze wszystkich wyemitowanych akcji Spółki wynosi 17.732.326.
- Spółka Mabion została założona w 2007 roku przez 4 polskie firmy farmaceutyczne i 2 biotechnologiczne jednostki naukowe

akcjonariusze-założyciele

\* poprzez kontrolowane spółki: Glatton sp. z o.o. (1.097.135 akcji i głosów) oraz Celon Pharma S.A. (620.350 akcji i 1.113.200 głosów) (w oparciu o informacje zawarte na stronie <https://celonpharma.com/struktura-akcjonariatu/>).

\*\* Zarząd posiada następujące liczby akcji i głosów: Krzysztof Kaczmarczyk 7.140, Julita Balcerek 3.423, Grzegorz Grabowicz 700, Adam Pietruszkiewicz 10.000