



STRATEGIA SPÓŁKI
KOLEJNE KROKI 2023-2025

Zarząd Captor Therapeutics S.A. ("**Captor**", "**Spółka**") niniejszym przedstawia Akcjonariuszom plany strategiczne Spółki na lata 2023-2025, mające na celu realizację naszej wizji osiągnięcia pozycji jednego z globalnych liderów w technologii celowanej degradacji białek (ang. *Targeted Protein Degradation*, „**TPD**”), opierając się na następujących, kluczowych celach rozwojowych :

- rozpoczęcie **badaw klinicznych** najbardziej zaawansowanych projektów Spółki;
- optymalne wykorzystanie **portfolio projektów przedklinicznych** i zapewnienie większych możliwości partneringowych dla naszej **platformy technologicznej**;
- dostęp do **globalnych rynków kapitałowych**.

Podsumowanie

Od momentu debiutu na Giełdzie Papierów Wartościowych, rozszerzyliśmy naszą działalność poprzez współpracę z renomowanymi partnerami z obszaru Big Pharma oraz weszliśmy w zaawansowane fazy rozwoju przedklinicznego, dostarczając wysoce zróżnicowane dane przedkliniczne dotyczące bezpieczeństwa i skuteczności w modelach zwierzęcych. Otrzymane wyniki jednoznacznie potwierdzają potencjał ww. projektów oraz zasadność rozszerzenia badań klinicznych, co przełoży się na wzrost wartości zarówno samych projektów, jak i Spółki. Naszym celem jest utrzymanie zrównoważonego i zdywersyfikowanego portfolio, umożliwiającego minimalizację wykorzystania środków pieniężnych i maksymalizację wartości, a także dalszy rozwój, poprzez współpracę w zakresie naszych projektów będących na wcześniejszym etapie rozwoju. Chociaż na przestrzeni ostatnich dwóch lat, sektor biotechnologiczny zarówno na rynku rodzimym, jak i zagranicznym, mierzył się z wieloma problemami, to Spółce udało się w tym czasie osiągnąć znacznie lepsze wyniki niż pozostałym podmiotom z branży. Captor cały czas śledzi nastroje panujące na rynkach kapitałowych, w celu pozyskania potencjalnego inwestora ze Stanów Zjednoczonych czy Europy, w najbardziej sprzyjającym dla Spółki momencie.

Do końca okresu obejmującego lata 2023-2025 Captor zamierza zbudować zdywersyfikowane portfolio obejmujące: dwa, w pełni należące do Spółki, projekty wchodzące do pierwszej fazy badań klinicznych, z wykazaniem u pacjentów mechanizmem działania kandydata na lek (ang. *proof of mechanism*), co najmniej jeden projekt rozwijany poprzez współpracę z zewnętrznym partnerem, dwa projekty będące we wczesnej fazie rozwoju oraz jeden projekt powadzony w oparciu o platformę technologiczną.


Zmierzając do realizacji tych celów strategicznych, Spółka nakreśliła poniżej kluczowe założenia rozwoju na lata 2023-2025, w następujących obszarach:

- Rozwój kliniczny;
- Projekty na wczesnym etapie rozwoju, w fazie przedklinicznej oraz współpraca z partnerami;
- Wzmocnienie platformy Optigrade™ („**Platforma**”) poprzez jej stały rozwój oraz współpracę z partnerami;
- Dostęp do globalnych rynków kapitałowych.

W budżecie na lata 2023-2025 Spółka przewiduje wydatki na poziomie ok. 74,4 mln USD (79,4 mln USD z uwzględnieniem buforu bezpieczeństwa) i zakłada, że zostaną one sfinansowane z następujących źródeł:

- środki pieniężne w szacunkowej wysokości ok. 20 mln USD (88,7 mln PLN) na 31 grudnia 2022 r.;
- przyznane dotacje z NCBR w wysokości ok. 15,2 mln USD (67,4 mln PLN);
- oczekiwanych płatności z tytułu zawartych umów partnerskich w wysokości ok. 4,6 mln USD (20,4 mln PLN);
- finansowanie z rynku kapitałowego w wysokości do 39,6 mln USD (175,6 mln PLN).

Zarząd Spółki planuje zabezpieczyć środki na realizację przyjętych planów strategicznych poprzez emisję (w ramach kapitału docelowego) do 1.222.467 akcji zwykłych. Emisja akcji będzie miała miejsce w najbardziej korzystnym dla Spółki momencie, przy uwzględnieniu warunków rynkowych oraz zainteresowaniu inwestorów, przy czym Zarząd nie wyklucza wyemitowania mniejszej liczby akcji, jeśli cena



emisyjna umożliwi Spółce pozyskanie finansowania umożliwiającego realizację ww. opisanych założeń i planów strategicznych.

Captor zawarł umowę z Wedbush Securities Inc. z siedzibą w USA, podmiotem zajmującym się bankowością inwestycyjną, wyspecjalizowanym w sektorze farmaceutycznym i wyznaczył Wedbush Securities Inc. jako doradcę Captora do oceny sytuacji rynkowej i rozważenia opcji pozyskania finansowania.

Kluczowe cele rozwojowe Captor na lata 2023-2025

Celem Captor jest uzyskanie zbalansowanego portfolio projektów przedklinicznych i klinicznych, dzieląc ryzyko związane z rozwojem leków i ich komercjalizacją przez partnering (umowę współpracy z zewnętrznym partnerem) w najdogodniejszym dla Spółki momencie. Planujemy również poszerzać know-how w obszarze celowanej degradacji białek, a także maksymalizować naszą Platformę, współpracując z zewnętrznymi partnerami, co pozwoli na uzyskanie dodatkowego finansowania, które nie będzie powodować rozwodnienia akcjonariuszy.

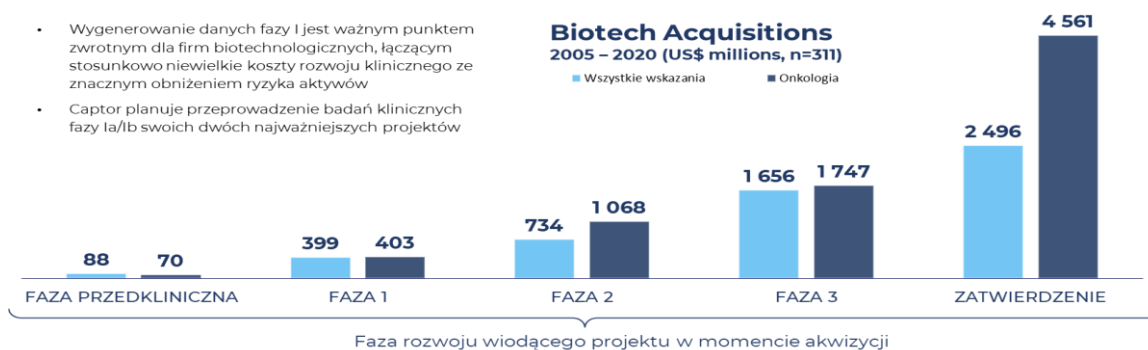
W tym celu Captor planuje:

- zachować prawa własności intelektualnej rozwijanych związków;
- zoptymalizować zasoby finansowe oraz kadrowe równocześnie zwiększając wartość Spółki poprzez:
 - wykorzystanie potencjału platformy technologicznej Optigrade™ do pozyskania partnerów branżowych;
 - zawarcie nowych umów partneringowych lub udzielenie licencji na dotychczasowe projekty znajdujące się w fazie rozwoju przedklinicznego;
 - istotne podniesienie wartości projektów onkologicznych, CT-01 i CT-03, poprzez uzyskanie wyników mechanizmu działania u ludzi tj. fazy klinicznej 1a/1b.

1. Rozwój kliniczny

Z perspektywy akcjonariuszy kluczową kwestią w procesie rozwoju leków jest zmaksymalizowanie wartości projektów w stosunku do ponoszonego ryzyka oraz generowanych kosztów. Dlatego partnerstwo z firmami farmaceutycznymi jest tak istotne, gdyż pozwala potwierdzić wybrany model działania i zapewnić finansowanie, które nie rozwadnia akcjonariuszy. Jednakże, finansowanie projektu aż do najbardziej kosztownych etapów zatwierdzania i komercjalizacji oznacza wzrost ryzyka, a kluczowym elementem jest znalezienie idealnego balansu pomiędzy posiadanymi zasobami, budową wartości i ryzykiem.

Poniższy wykres ilustruje wzrost wartości transakcji zwiększający się wraz z fazą rozwoju projektu i jest oparty na analizie 311 transakcji dotyczących firm biotechnologicznych.



Source: Therapeutic Innovation & Regulatory Science (2022) 56:313–322

W niedawnym badaniu, opublikowanym w 2022 r., przeanalizowano cenę nabycia 311 przejęć spółek biotechnologicznych dokonanych w latach 2005-2020 oraz średnią wycenę w podziale na etap rozwoju wiodącego aktywa w każdej przejmowanej spółce. Powyższy wykres pokazuje średnią wartość spółki w odniesieniu do kolejnych faz rozwoju leku. Ponadto wartości w fazach klinicznych, w przypadku produktów onkologicznych (obydwa wiodące aktywa Captor należą do tej kategorii), wskazują większy wzrost wartości. Autorzy badania wskazali również, że projekty posiadające wiele celów terapeutycznych osiągały średnio większą wycenę.

Captor planuje rozszerzyć zakres badań klinicznych o fazy Ia/Ib dla dwóch najbardziej zaawansowanych projektów ze swojego portfolio, dodając przy tym badania w terapii łączonej z lekami znajdującymi się już na rynku.

- Wybór aktywów o najwyższym potencjale i we wskazaniach, w których Captor posiada możliwości samodzielnego rozwoju;
- Pozyskanie danych fazy Ia/Ib jest uważane za ważny kamień milowy dla firm biotechnologicznych. Łącząc stosunkowo przystępne koszty rozwoju klinicznego ze znacznym obniżeniem ryzyka aktywów, Captor planuje rozwój dwóch samodzielnie opracowywanych aktywów do fazy Ia/Ib badań klinicznych, co umożliwi pozyskanie danych dotyczących bezpieczeństwa, dozowania i mechanizmu działania leków u pacjentów;
- Pozytywne dane dotyczące skuteczności *in-vivo*, w projektach CT-01 i CT-03, czynią z tych związków idealnych kandydatów do dalszego samodzielnego rozwoju.

Poniżej wskazujemy przewidywane główne kamienie milowe dla naszych wiodących programów, które planujemy rozwijać samodzielnie.

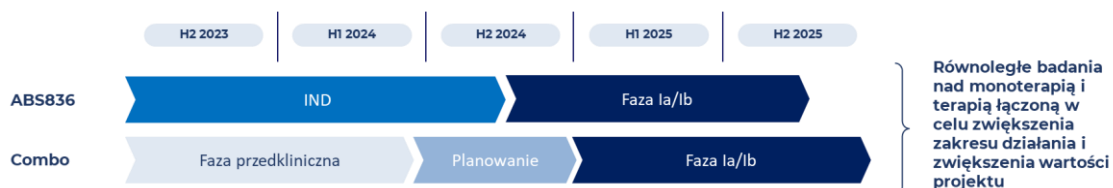
1.1 CT-01

- Zatwierdzenie IND/CTA umożliwiające rozpoczęcie badań klinicznych w III kwartale 2023 r.;
- Rozpoczęcie I fazy badań klinicznych w IV kwartale 2023 r.;
- Publikacja wyników I fazy badań klinicznych do końca 2024 r.



1.2 CT-03

- Zatwierdzenie IND/CTA w III kwartale 2024 r.;
- Rozpoczęcie I fazy badań klinicznych w III/IV kwartale 2024 r.;
- Publikacja wyników I fazy badań klinicznych w 2025.



2. Projekty na wczesnym etapie rozwoju i w fazie przedklinicznej

Pierwszeństwo w realizacji umów z partnerami zewnętrznymi (partnering) będzie dotyczyło projektów CT-02 i CT-05.

- Wyniki uzyskane w 2022 r. w projektach CT-02 i CT-05 wykazały skuteczność działania oraz wysoką selektywność najlepszych degraderów, co stanowi obiecujące fundamenty pod rozmowy z firmami farmaceutycznym.

2.1 CT-02: przedkliniczne badania *proof-of-concept* i partnering

- Captor zamierza uzyskać wyniki dotyczące skuteczności leku w modelu zwierzęcym (ang. *in vivo proof-of-concept*) w 2023 r.;
- Wyniki *proof-of-concept* w okresie objętym niniejszą strategią będą głównym czynnikiem przyspieszającym rozmowy o współpracy w fazie przedklinicznej;
- Poza wskazaniami w obszarze chorób autoimmunologicznych i przewlekłych stanów zapalnych, wytypowanie kandydata na lek, pokonującego barierę krew-mózg, może znacznie podnieść wartość projektu;
- Strategia dot. nawiązania współpracy obejmowałaby udzielenie licencji na cały program lub odrębne licencje na dwa różne związki, w różnych obszarach terapeutycznych, w zależności od dostępności związków w ośrodkowym układzie nerwowym.

2.2 CT-05: przedkliniczne badania *proof-of-concept* i partnering

- Wyniki *proof-of-concept* w modelu ostrego zapalenia spodziewane będą w 2023 r., co może być impulsem do podjęcia rozmów o partnerstwie lub licencjonowaniu tego projektu;
- Przewidujemy, że takie wyniki badań *in-vivo proof-of concept* doprowadzą do rozmów z dużymi firmami farmaceutycznymi.

3. Platforma odkrywania leków Optigrade™ spółki Captor

Znacznym rozwojem platformy odkrywania leków Optigrade™ w ostatnim roku wzbudził istotne zainteresowanie dużych spółek farmaceutycznych, wskutek czego Spółka zawarła w listopadzie 2022 r. globalną umowę partnerską z Ono Pharmaceutical Co. o wartości 197 mln EUR (zakładając wykonanie opcji wyłączności, wszystkie płatności z tytułu realizacji kamieni milowych i finansowanie kosztów badawczych¹). Postępy poczynione w obszarze platformy technologicznej, pozwalają myśleć o rozszerzeniu jej działania na choroby układu nerwowego, w tym neurodegeneracyjne (mimo że dotychczas panowało przekonanie o ograniczeniu TPD do wskazań onkologicznych i autoimmunologicznych).

Platforma Optigrade™ wykorzystuje wiodące w branży TPD podejście oparte o biologię strukturalną, biofizykę, inżynierię białka, a także narzędzia poszukiwania fragmentów (ang. *Fragment-Based Lead Discovery*) oraz metody obliczeniowe. Dalsze inwestycje w Platformę stwarzają możliwości trwałego wzrostu Spółki poprzez dostarczanie nowych, własnych projektów w miarę licencjonowania istniejących aktywów, jak również nawiązywanie współprac w zakresie odkrywania nowych, terapeutycznych degraderów.

¹ Patrz: raport bieżący Spółki nr 40/2022 z dnia 14 listopada 2022 roku.

3.1 Nowe ligazy

- Jednym z kluczowych wyróżników Captora w porównaniu do innych spółek z obszaru TPD jest zdolność do selekcji nowych ligaz E3, które są w stanie pokonać ograniczenia związane z powszechnie stosowaną w TPD ligazą E3 Cereblon;
- W 2022 r. Captor odkrył i zoptymalizował ligandy chemiczne dla czterech nowych ligaz E3, kładąc podwaliny pod następną generację leków opartych na degradacji białek;
- Postępy te pozwoliły Spółce rozpocząć rozmowy z potencjalnymi partnerami, które mogą doprowadzić, w okresie objętym planem, do zawarcia umów pozwalających umiejscowić Captora, jako światowego lidera w odkrywaniu nowych ligaz E3.

3.2 ADC

- Jeden z możliwych i nowych kierunków partneringowych zakłada wykorzystanie ultra-aktywnych (pikomolowych DC50) degraderów opracowanych przez Captor w formacie połączonym z terapeutycznymi przeciwciałami monoklonalnymi (ang. *Antibody Drug Conjugates*, „ADC”);
- ADC łączą zdolność przeciwciał do bardzo specyficznego ukierunkowania na receptor lub typ komórki z dołączoną toksyną, lub ładunkiem, zaprojektowanym do zabicia komórki docelowej, zwykle komórki nowotworowej. W ciągu ostatnich kilku lat pojawiły się skuteczne technologie ADC i zatwierdzone leki, co sprawiło, że podejście to stało się szeroko dyskutowane w terapii nowotworów;
- Rozmowy z podmiotami z branży farmaceutycznej ujawniły, że chociaż ADC korzystają z wysoce toksycznych substancji jako ładunku, to wykorzystanie leków opartych na celowanej degradacji białek, jako nowej klasy ładunków, cieszy się olbrzymim zainteresowaniem;
- Po wstępnych rozmowach okazało się, że możliwość wykorzystania leku opartego na technologii TPD jako ładunku w ADC jest zbieżne z oczekiwaniami firm farmaceutycznych lub specjalizujących się w ADC, ponieważ może to zapewnić lepszą selektywność oraz lepszy profil bezpieczeństwa, nie wspominając o generowaniu ADC przeciwko obecnie nieleczonym celom/nieleczalnym chorobom;
- Wstępne rozmowy biznesowe ujawniły również olbrzymie zainteresowanie formatem ADC-TPD w branży farmaceutycznej, co zbiegło się z osiągnięciem przez Captor wyselekcjonowaniem kilku nowych serii degraderów, charakteryzujących się wysokim potencjałem degradacyjnym i właściwościami farmakokinetycznymi odpowiednimi do rozwoju ADC;
- Nowi kandydaci na leki, opracowani w oparciu o celowaną degradację białek, charakteryzują się skutecznością, która jest wystarczająco wysoka (pikomolowe DC50) dla uzasadnienia metody opartej na ADC.

3.3 Rozwój Platformy – uzyskiwanie zaawansowanych możliwości

- Dalszy rozwój platformy Optigrade™ będzie możliwy dzięki zwiększeniu efektywności w nowych obszarach współpracy opisanych powyżej. Dlatego, aby zwiększyć jej możliwości, konieczny jest zakup dodatkowego sprzętu laboratoryjnego;
- Dokonałiśmy przeglądu najnowszych zaawansowanych rozwiązań sprzętowych w zakresie proteomiki i analityki (np. spektrometrów masowych Bruker i Shimadzu, które są w stanie przyspieszyć i poszerzyć nasze możliwości w zakresie degradacji białek oraz wspierać badania *in vivo*, pozwalając jednocześnie na obniżenie kosztów outsourcingu);
- Inwestycja, w najnowsze zaawansowane rozwiązania sprzętowe, nie tylko utrzyma Captor, jako jednego z liderów TPD, lecz także poprawi terminy realizacji i ochroni Spółkę przed zwiększającymi się zatorami, w firmach zewnętrznych dostarczających te usługi, powstającymi w związku z tym, że kluczowi dostawcy odnotowują rosnący popyt, co prowadzi do wydłużenia terminów realizacji.

3.4 Oportunistyczny rozwój nowych celów

- Pozostajemy otwarci na rozwój w nowych obszarach, które mogą powiększyć nasze portfolio;
- Planujemy opracowanie 1-2 nowych klejów molekularnych charakteryzujących się wysokim ryzykiem i wysokim zyskiem, np. poprzez degradację neosubstratów CRBN odgrywających rolę w regulacji szlaków immuno-onkologicznych lub w oparciu o badania fenotypowe biblioteki klejów molekularnych Captor.

3.5 Koncentracja na wybranych projektach i depriorytetyzacja projektów

- Ze względu na fakt, że Captor jest skupiony na zapewnieniu jak najwyższego zwrotu dla swoich akcjonariuszy, stale monitorujemy perspektywy, prawdopodobieństwo powodzenia i wymogi finansowe każdego z projektów, aby być w stanie utrzymać optymalną równowagę w naszym portfelu;
- Ogłosiliśmy w zeszłym roku, że zakończyliśmy finansowanie ze środków NCBiR, projektu CT-04. Chociaż projekt ten nadal charakteryzuje się wysokim potencjałem, po rozważeniu wielu czynników w tym jego wczesnej fazy rozwoju, zasobów finansowych niezbędnych do rozwoju projektu, a także perspektyw innych wewnętrznych projektów - CT-01, CT-03, CT-02 oraz CT-05, Spółka postanowiła się skoncentrować na realizacji innych projektów Spółki, które są bardziej zaawansowane niż CT-04.

4. Dostęp do globalnych rynków kapitałowych

Od momentu naszej udanej pierwszej oferty publicznej w 2021 r., Captor jest odpowiednio reprezentowany na GPW w Warszawie i ma silne wsparcie obecnych akcjonariuszy. Działamy jednak na globalnym rynku biotechnologicznym, na którym znaczące inwestycje w technologię i rozwój produktów przez inwestorów branżowych są normą, w związku z tym średnioterminowa strategia Spółki musi obejmować, oprócz naszych dotychczasowych akcjonariuszy, dotarcie również do wyspecjalizowanych inwestorów branżowych z sektora biotechnologicznego.

Nasza długoterminowa strategia przewiduje wejście na NASDAQ (bezpośrednio lub za pośrednictwem kwitów depozytowych lub innych instrumentów) obok licznych innych wiodących spółek biotechnologicznych, w tym specjalizujących się w technologii TPD. W związku z tym w chwili obecnej, kiedy nasze projekty wzbudzają zainteresowanie na arenie międzynarodowej, rozpoczynamy proces budowania relacji z międzynarodowymi inwestorami z branży biotechnologicznej, mając na celu włączenie ich do naszej bazy akcjonariuszy w odpowiednim czasie i z uwzględnieniem przede wszystkim warunków rynkowych. Zwiększona globalna rozpoznawalność Captora, większa międzynarodowa wiarygodność i większa płynność powinny przełożyć się na większą wartość dla dotychczasowych akcjonariuszy. W zależności od rozwoju sytuacji na światowych rynkach giełdowych oraz naszego wejścia w fazy kliniczne, o których mowa powyżej, zamierzamy rozpocząć przygotowania do wejścia na NASDAQ w okresie objętym niniejszą strategią. W celu osiągnięcia sukcesu w kontekście międzynarodowym wymagana jest odpowiednia skala biznesu skutkująca wyznaczeniem celów w zakresie wzrostu naszego pipeline oraz Platformy, które zostały opisane powyżej.

Kluczowe cele Captora na lata 2023 -2025

2023	CT-01: Rozpoczęcie fazy Ia/Ib u chorych na raka wątroby
2023	CT-02 i CT-05: badania <i>In vivo</i> proof of concept w obszarze chorób autoimmunologicznych
2024	CT-03: Rozpoczęcie fazy Ia/Ib u pacjentów z nowotworami hematologicznymi
2024	CT-01: Publikacja wyników klinicznych: bezpieczeństwo, farmakologia i mechanizm działania
2024	Pierwszy degrader nowego celu terapeutycznego opartego na nowej ligazie E3
2025	CT-01: Publikacja wyników klinicznych: bezpieczeństwo połączenia, farmakologia i mechanizm działania
2025	Opracowanie związku wodącego dla nowego celu terapeutycznego opartego na nowej ligazie E3 w portfolio projektów Spółki
2025	CT-03: Publikacja wyników klinicznych: bezpieczeństwo, farmakologia i mechanizm działania (monoterapia i terapia łączona)

Pipeline projektów Captora

#	Wskazania	Klasa związku	Odkrycie i rozwój	Faza przedkliniczna*	IND	Faza Ia / Ib	Faza II	Kamienie milowe
CT-01	Rak wątrobowokomórkowy CSPT1, SALL4+ nieujawniony cel	MG						<ul style="list-style-type: none"> ✓ IND/CTA – 3Q 2023 ✓ Rozpoczęcie I Fazy badań klinicznych w 4Q 2023
CT-02	Autoimmunologia, CNS, metabolizm, onkologia	MG						
CT-03	Nowotwory krwi, guzy łite MCL-1	BID						<ul style="list-style-type: none"> ✓ IND/CTA – 3Q 2024 ✓ Rozpoczęcie I Fazy badań klinicznych w 3/4Q 2024
CT-05	Autoimmunologia, onkologia, transplantologia, metabolizm	BID						
Nowy projekt	Autoimmunologia, onkologia	MG BID						
Degradery na nowych ligazach E3	Autoimmunologia, onkologia	MG BID						

* Faza przedkliniczna obejmuje badania potrzebne do złożenia IND (Investigational New Drug application), First in Human; co najmniej 2 projekty mają wejść w fazę 1 do 2023 r., **BID** – Bi-functional Degradery (degrader bifunkcyjny); **MG** – Molecular Glue (klej molekularny)

Zakładany etap na koniec 2025 r.

Budżet i finansowanie w latach 2023 – 2025

W okresie 2023-2025 Spółka przewiduje, że koszty operacyjne osiągną łączną kwotę ok. 79,4 mln USD (352,1 mln PLN), na którą składają się:

- ok. 21,6 mln USD (95,8 mln PLN) na badania kliniczne;
- ok. 19,7 mln USD (87,4 mln PLN) na wczesne etapy realizacji projektów i rozwój przedkliniczny;
- ok. 14,8 mln USD (65,6 mln PLN) na rozwój platformy Optigrade™ spółki Captor;
- ok. 18,3 mln USD (81,1 mln PLN) na koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne (SG&A);
- rezerwa gotówkowa (bufor bezpieczeństwa) w wysokości ok. 5 mln USD (22,2 mln PLN), która nie jest uznawana za pozycję budżetu.

Źródło finansowania

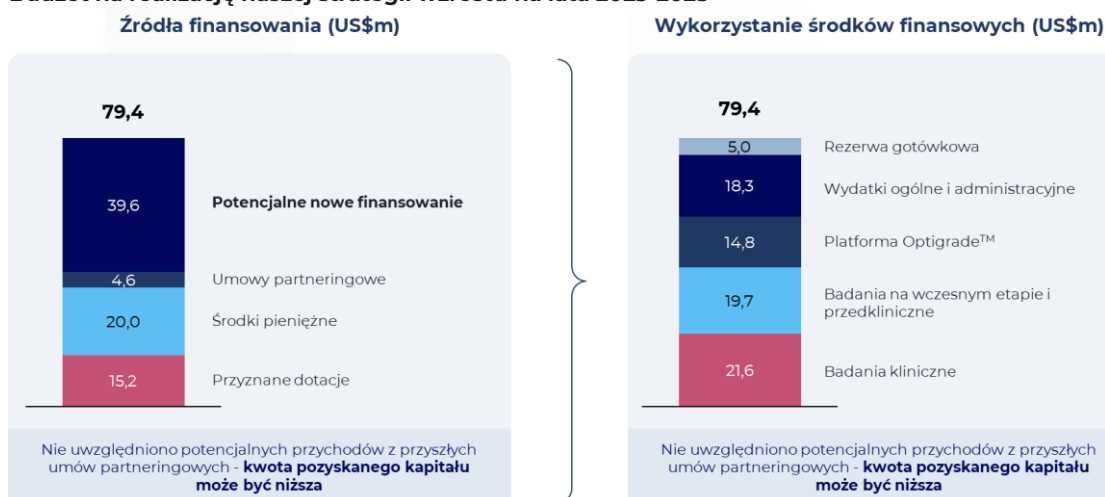
Zarząd Spółki zakłada, że powyższe koszty zostaną sfinansowane z następujących środków:

- środków pieniężnych w szacunkowej wysokości ok. 20 mln USD (88,7 mln PLN) na dzień 31 grudnia 2022 r.;
- przyznanych dotychczas dotacji z NCBR w wysokości ok. 15,2 mln USD (67,4 mln PLN);
- zwrotu wydatków z dotychczasowych umów partneringowych w wysokości ok. 4,6 mln USD (20,4 mln PLN);
- finansowania kapitałowego w wysokości do 39,6 mln USD (175,6 mln PLN).

Zarząd wystąpi o uzyskanie zgody akcjonariuszy na emisję (w ramach kapitału docelowego) do 1.222.467 akcji zwykłych w celu umożliwienia Spółce, w dogodnym momencie biorąc pod uwagę warunki rynkowe, pozyskania finansowania kapitałowego wskazanego powyżej. Jednak jeżeli cena emisyjna akcji umożliwi uzyskanie niezbędnego kapitału bez emitowania maksymalnej liczby akcji składającej się na kapitał docelowy, Zarząd rozważy emisję mniejszej liczby akcji.

Ponadto jakiegokolwiek ewentualne płatności z góry lub z tytułu kamieni milowych wynikające ze współpracy z zewnętrznymi partnerami, nowych dotacji lub inne nierozwadniające finansowanie powinno także znacząco ograniczyć potrzeby w zakresie finansowania kapitałowego i wynikające stąd rozwodnienie.

Budżet na realizację naszej strategii wzrostu na lata 2023-2025



Planowane wykorzystanie kapitału docelowego

Zarząd zamierza ubiegać się o zgodę akcjonariuszy na wprowadzenie kapitału docelowego, co umożliwi Spółce uzyskanie, w odpowiednim czasie, finansowania kapitałowego wskazanego powyżej. Kapitał docelowy zapewni Zarządowi elastyczność w zakresie optymalizacji finansowania planów rozwojowych w analizowanym okresie.

Kapitał docelowy może zostać wykorzystany w celu pozyskania finansowania na międzynarodowych rynkach kapitałowych lub na rynku krajowym w Polsce. Zarząd będzie podejmować decyzje dotyczące konkretnej struktury transakcji i ram czasowych, biorąc pod uwagę, oprócz innych aspektów, warunki rynkowe i zainteresowanie ze strony inwestorów.

Captor zawarł umowę z Wedbush Securities Inc. z siedzibą w USA, podmiotem zajmującym się bankowością inwestycyjną wyspecjalizowanym w sektorze farmaceutycznym, i wyznaczył Wedbush Securities Inc. jako doradcę Captor do oceny sytuacji rynkowej i rozważenia opcji pozyskania finansowania.

Niniejszy dokument został sporządzony przez Captor. Dokument ten ma charakter informacyjny i nie powinien być interpretowany jako materiał zawierający jakiegokolwiek doradztwo inwestycyjne. Osoby korzystające z niniejszego dokumentu są wyłącznie odpowiedzialne za własną analizę i ocenę sytuacji rynkowej oraz potencjalnych przyszłych wyników Captor. Niniejszy dokument nie stanowi i nie powinien być traktowany jako oferta sprzedaży lub propozycja złożenia oferty kupna papierów wartościowych Captor. Niniejszy dokument nie stanowi także, w całości ani częściowo, podstawy do zawarcia jakiegokolwiek umowy lub kontraktu lub podjęcia jakichkolwiek zobowiązań. Ponadto niniejszy dokument nie stanowi rekomendacji dotyczącej inwestowania w papiery wartościowe Captor.

Captor nie ponosi odpowiedzialności za rezultaty jakichkolwiek decyzji podjętych, opartych lub wykorzystujących informacje lub dane zawarte w niniejszym dokumencie lub wynikające z jego treści. Niektóre stwierdzenia zawarte w niniejszym dokumencie mogą odnosić się do przyszłości, w szczególności takie stwierdzenia to prognozy (plany, oczekiwania), opracowane na podstawie faktycznych założeń odzwierciedlających znane i nieznanne rodzaje ryzyka, a także zakładające pewien poziom niepewności. Faktyczne wyniki, osiągnięcia lub zdarzenia, które będą miały miejsce w przyszłości mogą się istotnie różnić od informacji lub danych bezpośrednio zawartych lub rozumianych jako zawarte w niniejszym dokumencie. W żadnym wypadku informacje lub dane zawarte w niniejszym dokumencie nie powinny być uważane jako jasna lub dorozumiana deklaracja lub jakiegokolwiek rodzaju stwierdzenie, oświadczenie lub zapewnienie złożone przez Captor lub osoby działające w jej imieniu. Captor nie jest zobowiązany do aktualizacji niniejszego dokumentu ani do dostarczania jakichkolwiek dodatkowych informacji.



Captor Therapeutics S.A.

Duńska 11

54-427 Wrocław, Polska



Captor Therapeutics GmbH

Hegenheimermattweg 167A

4123 Basel (Allschwil), Szwajcaria



+48 537 869 089



info@captortherapeutics.com

Media społecznościowe:  

