

Scanway S.A.

Raport Q1 2025 | maj 2025



Spis treści

Podstawowe informacje o Scanway.....	3
Podsumowanie Q1 2025 roku.....	5
Komentarz Emitenta do wyników za Q1 2025 roku.....	8
Istotne zdarzenia po dacie bilansowej.....	10
Charakterystyka działalności gospodarczej Scanway.....	11
Strategia i cele.....	18
Czynniki ryzyka.....	23
Władze i akcjonariat.....	24
Zatrudnienie.....	25
Zasady przyjęte do sporządzenia raportu.....	26

Podstawowe informacje o Scanway

Scanway S.A. z siedzibą we Wrocławiu (dalej również jako „Spółka, „Emitent”, „Scanway”) jest polskim MŚP działającym w obszarze systemów wizyjnych i optoelektroniki.

Spółka tworzy rozwiązania na pograniczu optyki, elektroniki i oprogramowania.

Działalność firmy jest podzielona na dwie gałęzie – przemysłową (Industry) i kosmiczną (Space).

Konstruujemy i dostarczamy systemy wizyjne dla przemysłu oraz rozwiązania optyczne dla branży kosmicznej. Dzięki naszym kamerom można zobaczyć dowolny obiekt i obszar w sposób precyzyjny i ciągły, z dokładnością 113 razy większą niż ludzkie oko.

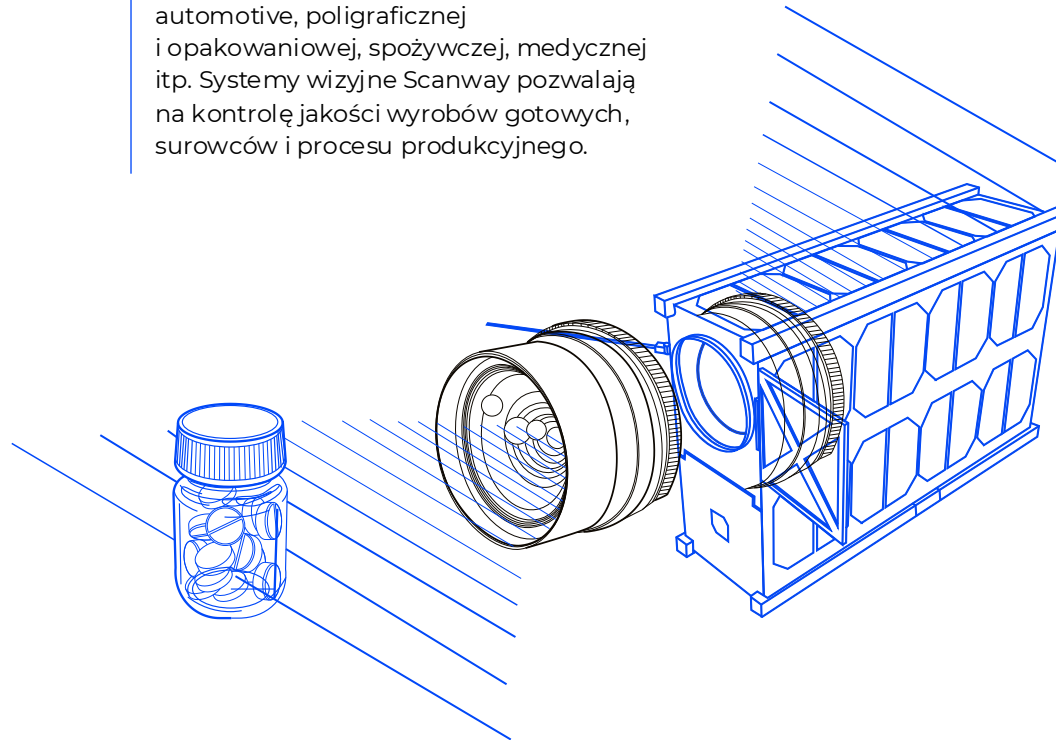
Emitent nie tworzy grupy kapitałowej.



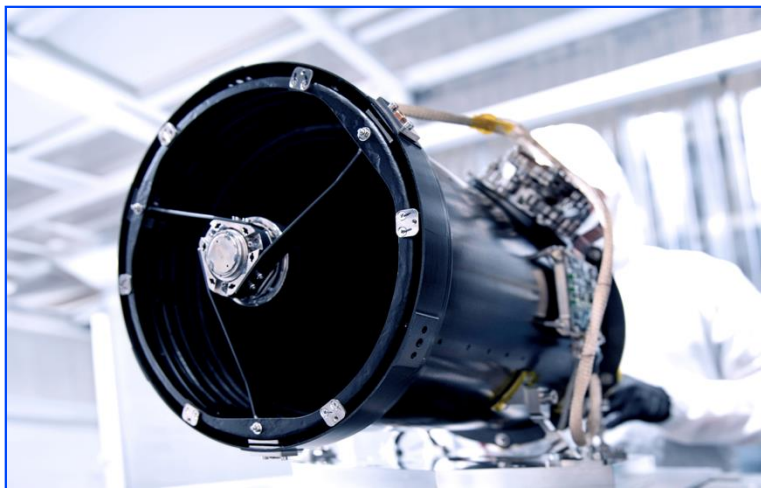
W ramach **działalności w przemyśle** firma specjalizuje się w tworzeniu autorskich systemów wizyjnych do kontroli jakości. Rozwiązania firmy przyczyniają się do wprowadzenia filozofii Przemysłu 4.0. poprzez automatyzację i optymalizację procesu kontroli jakości w takich branżach jak: automotive, poligraficznej i opakowaniowej, spożywczej, medycznej itp. Systemy wizyjne Scanway pozwalają na kontrolę jakości wyrobów gotowych, surowców i procesu produkcyjnego.



W ramach **gałęzi kosmicznej** firma oferuje ładunki optyczne dla pojazdów kosmicznych. Są to produkty dedykowane do obserwacji, obrazowania i analizy obrazu. Oferowane przez firmę teleskopy do obserwacji Ziemi charakteryzują się skalowalnością, modułowością i możliwością dopasowania wyników obrazowania do celów użytkownika. Drugim typem ładunku są systemy wizyjne pracujące w warunkach kosmicznych i badające stan infrastruktury orbitalnej oraz monitorujące procesy in-space serwisu i produkcji.



Dwie linie biznesowe



 **Scanway**
space

Ładunki optyczne
dla branży kosmicznej

Globalny rynek, wysokie marże

16 ładunków w produkcji, 7 już umieszczonych
w przestrzeni kosmicznej

Udział w kluczowych polskich projektach
kosmicznych

Klienci konstelacyjni (Nara Space z Korei Płd.,
Marble Imaging z Niemiec)

Flight heritage i TRL9 dzięki misji STAR VIBE

Eksploatacja Księżyca i pierwszy polski instrument
księżycowy wybrany do misji Intuitive Machines

89%
przychodów
w okresie
Q1 2025 roku



 **Scanway**
industry

Modułowe systemy wizyjne

Polski rynek, docelowo europejski i światowy

Aplikacje dla Przemysłu 4.0

Autorski software oparty o AI

Szerokie pokrycie hardware

Technologie wizyjne: 2D, 3D, multi- i
hiperspektralne, termowizja

11%
przychodów
w okresie
Q1 2025 roku

Podsumowanie Q1 2025

PRZYCHODY OGÓŁEM Q1 2025

3,18 mln zł
+97% r/r

BACKLOG NA 31.03.2025

16,86 mln zł
-0,28 mln vs 31.12

INDUSTRY

1,40 mln zł

SPACE

15,46 mln zł

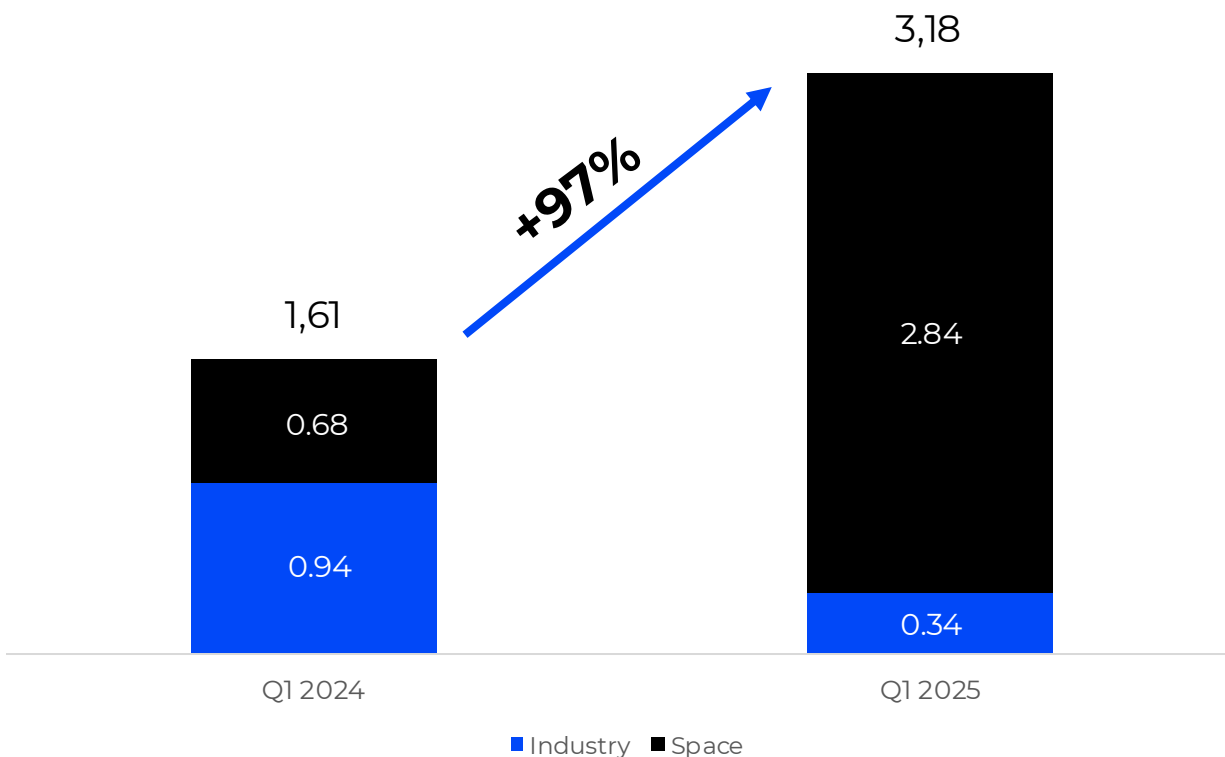
- Blisko dwukrotny wzrost przychodów ogółem w ujęciu r/r (+97%)
- Wpływ na przychody miało dostarczenie do klientów dwóch instrumentów optycznych oraz bieżąca kontraktacja projektów, głównie w segmencie Space
- Backlog na dzień 31.03.2025 nie uwzględnia spodziewanych wpływów z udziału Scanway w projekcie CAMILA (trwają prace nad zawarciem umowy wykonawczej, regulującej szczegółowe zasady współpracy i rozliczeń z liderem projektu).

Przychody ogółem liczone jako suma przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, powiększone o środki pieniężne otrzymane w formie dotacji (głównie na projekt PIAST i EagleEye w działalności kosmicznej) rozpoznane jako pozostałe przychody operacyjne.

Backlog – podpisane i realizowane kontrakty do rozliczenia w przyszłych okresach.

Podsumowanie Q1 2025 r.

Przychody ogółem Q1 2024 i Q1 2025 [mln zł]



-0,20 mln zł
EBITDA

-1,14 mln zł
Strata z działalności operacyjnej

-1,14 mln zł
Strata netto

16,86 mln zł
Backlog na dzień 31.03.2025

Przychody ogółem liczone są jako suma przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, powiększone o środki pieniężne otrzymane w formie dotacji (głównie na projekt PIAST i EagleEye w ramach działalności kosmicznej) rozpoznane jako pozostałe przychody operacyjne.

EBITDA = zysk (strata) z działalności operacyjnej + amortyzacja

Backlog to podpisane i realizowane kontrakty do rozliczenia w przyszłych okresach

Podsumowanie Q1 2025 r.

Rozwój współpracy z Nara Space Technology

Spółka zawarła umowę na testy lotnicze instrumentu do obserwacji Ziemi w ramach projektu NarSha. Testy tego instrumentu są niezbędne do potwierdzenia jego funkcjonalności oraz parametrów w zakresie precyzyjnej obserwacji Ziemi, czyli zdolności instrumentu do obrazowania rzeczywistej emisji metanu. Test zostaną przeprowadzone na modelu inżynierskim i zrealizowane do końca trzeciego kwartału 2025 roku.

Projekt HYDRA

W pierwszym kwartale Spółka przygotowywała się do szerszej, aktywnej komercjalizacji systemu Hydra - modułowego systemu wizyjnego, którego elementem jest m.in. autorski software oparty na algorytmach AI (machine learning). Docelowo, stworzone w projekcie Hydra technologie będą oferowane na rynku polskim, ale również europejskim, a wyższy poziom automatyzacji i skalowalność rozwiązania powinny zwiększyć marżowość i dochodowość segmentu Industry.

Wdrożenie systemu Hydra w branży spożywczej – w fabryce Fabios z Małopolski

W pierwszym kwartale Spółka podpisała umowę na wdrożenie systemu Hydra na dwóch liniach technologicznych w zakładzie produkcyjnym Fabios. To pierwsza realizacja systemu wizyjnego opartego o funkcjonalność tego rozwiązania. Nowy system pozwoli w pełni zautomatyzować proces kontroli jakości w zakładzie, dzięki czemu nie będzie wymagana dodatkowa kontrola ręczna.

Misja PIAST

Prace przygotowawcze i inżynierskie związane z pierwszą polską konstelacją dla Ministerstwa Obrony Narodowej obejmującą trzy satelity.

Zadania powierzone Spółce to: zbudowanie i dostarczenie do integracji teleskopów do 2 z 3 satelitów. Spółka będzie również odpowiedzialna za opracowanie systemu akwizycji obrazu do wszystkich 3 satelitów. Start misji zaplanowany na 2025 r.

Przygotowania do CAMILI

W pierwszym kwartale Spółka kontynuowała prace koncepcyjne związane z udziałem w projekcie CAMILA. Obejmowały one przygotowania do rozmów w zakresie umowy wykonawczej z liderem projektu – Creotech Instruments. Spółka gotowa jest wesprzeć projekt przygotowując teleskopy do minimum dwóch satelitów optycznych, a także wspierać pozyskiwanie zdjęć i operowanie konstelacją.

Debiut na rynku głównym GPW

Przygotowania związane z przenosinami na parkiet główny GPW objęły prace nad prospektem oraz dostosowaniem standardów sprawozdawczości finansowej do wymogów rynku regulowanego GPW. W kolejnym etapie (po publikacji zaudytowanego raportu rocznego) Spółka rozpocznie przekształcanie sprawozdań finansowych wg Międzynarodowych Standardów Rachunkowości. Debiut Spółki planowany jest do końca 2025 r.

Komentarz Emitenta do wyników za Q1 2025 roku

W pierwszym kwartale 2025 roku Spółka przygotowywała się do kluczowych wydarzeń, które przewidziane są na przestrzeni całego bieżącego roku.

W 2025 roku Emitent będzie intensyfikował swoje działania w obszarze Space wokół czterech kierunków strategicznych: projekty konstelacyjne i coraz większe instrumenty optyczne; zwiększenie zaangażowania w segment obronny; udział w dużych programach publicznych; eksploracja Księżyca. W każdym z tych kierunków Emitent nawiązał w 2024 roku partnerstwa i współpracy, które będą kontynuowane w roku bieżącym. Równolegle do intensyfikacji inicjatyw w obszarze Space, w 2025 roku Spółka będzie wzmacniać działalność przemysłową, opierając się na nowo opracowanym systemie. Centralnym elementem tego rozwoju będzie projekt Hydra, który stanowi fundament nowej fazy działalności przemysłowej Emitenta.

W analizowanym okresie suma przychodów w segmencie Industry wyniosła 0,34 mln zł (w ubiegłym roku 0,94 mln zł). Segment Space osiągnął przychody w wysokości 2,84 mln zł (w ubiegłym roku 0,68 mln zł). Sumarycznie przychody ogółem w Q1 wyniosły 3,18 mln zł, czyli wzrosły o 97% w porównaniu z Q1 2024.

Głównym obszarem wzrostu przychodów Scanway S.A. pozostaje segment kosmiczny, potwierdzając zasadność oraz korzyść dywersyfikacji Spółki, która generuje przychody w oparciu o rozwój dwóch linii biznesowych. Linia Space wyróżnia się wysokim tempem wzrostu w wyniku rosnącej pozycji Scanway S.A. na rynku satelitarnym. Zdaniem Zarządu Emitenta, jest to również efekt realizacji strategicznych założeń rozwoju technologii, koncentracji na terminowej realizacji wdrożeń, nowych kontraktów zawieranych w 2024 oraz udziału w kluczowych kosmicznych projektach technologicznych, takich jak: PIAST, SEMOVIS czy czerpanie z doświadczeń misji STAR VIBE.

Na dzień 31.03.2025 suma marży bezpośredniej wyniosła 1,19 mln zł. Backlog (podpisane i realizowane kontrakty) na dzień bilansowy raportu utrzymuje się na zbliżonym poziomie 16,86 mln zł względem 17,14 mln zł na 31.12.2024.

Wskaźniki EBITDA, zysk (strata) z działalności operacyjnej oraz zysk (strata) netto są w Q1 2025 roku ujemne i zgodne z założeniami budżetowymi Scanway S.A. Za zdecydowaną większość straty netto i EBIT odpowiada zwiększona amortyzacja wynikająca z zakończenia prac rozwojowych w 2024 roku.

W pierwszym kwartale 2025 roku Spółka intensywnie rozwijała zainicjowany w 2024 roku projekt Hydra – nowe, systemowe rozwiązanie, które stanowić będzie fundament wzrostu w segmencie Industry w nadchodzących latach. Hydra to modułowy system wizyjny, integrujący zarówno technologie opracowane przez Spółkę w ramach kilkudziesięciu dotychczasowych wdrożeń przemysłowych, jak i nowe, celowane rozwiązania technologiczne. Rdzeniem systemu jest zaawansowana automatyzacja, oparta na algorytmach przetwarzania obrazu, uczeniu maszynowym oraz technologii skanerów hiperspektralnych. Hydra stanowi kluczowy komponent w budowie skalowalnego modelu biznesowego w obszarze Industry, a dzięki kompatybilności z szerokim spektrum technologii możliwe są wdrożenia w wielu sektorach gospodarki. Choć system obecnie rozwijany jest z myślą o zastosowaniach przemysłowych, jego architektura i uniwersalność pozwalają na adaptację rdzenia aplikacyjnego w takich obszarach, jak analiza zdjęć satelitarnych, systemy reklamowe czy rozwiązania CCTV. Co istotne, Hydra umożliwi Spółce pozyskanie kolejnych domen łańcucha przetwarzania danych optycznych i oferowanie rozwiązań w modelu SaaS (Software-as-a-Service) również poza rynkiem Europy Środkowej. Dzięki powtarzalności zastosowania wystandaryzowanego silnika i modułów aplikacyjnych, system Hydra pozwoli Emitentowi na istotne zwiększenie zarówno skalowalności, jak i marżowości działalności w segmencie Scanway Industry. Szeroko zakrojona, proaktywna komercjalizacja nowego rozwiązania będzie prowadzona przez cały 2025 rok, obejmując klientów zarówno w Polsce, a potencjalnie również na rynkach europejskich.

Komentarz Emitenta do wyników za Q1 2025 roku

Otrzymane 14 marca 2025 roku zamówienie z zakładów produkcyjnych Fabios w Małopolsce otwiera etap szerszej komercjalizacji systemu wizyjnego Hydra.

W ramach współpracy Spółka wdroży modułowy system wizyjny, którego kluczowym elementem jest autorskie oprogramowanie oparte na algorytmach sztucznej inteligencji (machine learning). Systemy wizyjne Spółki zostaną zainstalowane na dwóch liniach technologicznych w zakładzie produkcyjnym Fabios i będą wykorzystywane do ciągłej kontroli jakości osłonek białkowych, umożliwiając automatyczną klasyfikację wykrytych defektów według ich typu, wielkości oraz lokalizacji.

Otrzymane zamówienie stanowi kontynuację współpracy z Fabios, która rozpoczęła się pierwszym wdrożeniem w 2022 roku i została rozwinięta kolejnym projektem w 2024 roku. Spółka identyfikuje potencjał do dalszego rozszerzania współpracy w przyszłości. Wartość obecnego zamówienia wynosi 71,1 tys. EUR, a jego realizacja zaplanowana jest na okres 5 miesięcy. Łącznie, według stanu na dzień 14 marca 2025 roku, Scanway realizuje na rzecz Fabios projekty o łącznej wartości 119,6 tys. EUR.

Zakład Fabios będzie również pierwszym miejscem wdrożenia rozwijanego przez Spółkę systemu Hydra – rozwiązania, które umożliwi pełną automatyzację procesu kontroli jakości w zakładzie i potwierdzi praktyczne zastosowanie innowacyjnego systemu w rzeczywistym środowisku przemysłowym.

W pierwszym kwartale 2025 roku w kolejny etap wkroczyła także współpraca Spółki z Nara Space Technology.

W marcu 2025 roku Scanway podpisał umowę z partnerem na przeprowadzenie testów lotniczych instrumentu do obserwacji Ziemi, co stanowi istotny etap realizacji projektu NarSha.

Na podstawie zawartej umowy Spółka przygotowuje się do testów lotniczych swojego instrumentu optycznego, których celem będzie potwierdzenie jego funkcjonalności i parametrów w zakresie precyzyjnej obserwacji Ziemi. Kluczowym aspektem tych prób będzie weryfikacja zdolności instrumentu do obrazowania rzeczywistej emisji metanu. Testy zostaną przeprowadzone na modelu inżynierskim, a ich zakończenie planowane jest na koniec trzeciego kwartału 2025 roku.

Projekt NarSha zakłada budowę konstelacji 12 mikrosatelitów, przeznaczonych do globalnego monitorowania punktowych źródeł emisji metanu w czasie zbliżonym do rzeczywistego i przy rozdzielczości przestrzennej umożliwiającej analizę na poziomie lokalnym. Jest to pierwszy koreański projekt monitorowania metanu z wykorzystaniem zobrazowań satelitarnych. Dzięki tej konstelacji możliwe będzie szybkie i precyzyjne identyfikowanie źródeł emisji metanu – początkowo w Korei, z perspektywą wdrożenia rozwiązania globalnie. Projekt ten odpowiada na jedno z najważniejszych wyzwań klimatycznych, ponieważ metan jest gazem cieplarnianym wielokrotnie bardziej szkodliwym dla atmosfery niż CO₂.

Projekt NarSha realizowany jest w międzynarodowym konsorcjum, w którego skład wchodzi: Nara Space Technology (lider), Scanway (dostawca instrumentu obserwacyjnego), Climate Technology Center of Seoul National University oraz Korea Astronomy and Space Science Institute. Inicjatywa finansowana jest m.in. ze środków Korea Development Bank.

Istotne zdarzenia po dacie bilansowej

Zarząd Scanway S.A wskazuje na istotne zdarzenia po dacie bilansowej (31.03.2025):

10 kwietnia 2025 roku Emitent potwierdził, że został wskazany jako jeden z rekomendowanych podwykonawców w ofercie przetargowej wybranej przez Europejską Agencję Kosmiczną (ESA) do realizacji projektu CAMILA – największej cywilnej konstelacji satelitarnej w historii polskiego sektora kosmicznego, znanej również jako Narodowy Projekt Obserwacji Ziemi w Polsce (*Country Awareness Mission in Land Analysis*).

Projekt oparty jest na umowie bilateralnej zawartej pomiędzy polskim Ministerstwem Rozwoju i Technologii a ESA w październiku 2023 roku. Liderem przedsięwzięcia jest spółka Creotech Instruments, która w dniu 10 kwietnia 2025 roku podpisała z ESA umowę o wartości 51.925.511 EUR, z czego 26.330.560 EUR zostanie przeznaczone na prace realizowane przez ośmiu podwykonawców – w tym Scanway. Zakończenie realizacji projektu przewidziano na grudzień 2027 roku.

Projekt CAMILA finansowany jest ze środków pochodzących z polskiej składki członkowskiej do ESA na lata 2023–2025, która w sierpniu 2023 roku została zwiększona o dodatkowe 360 mln EUR.

System CAMILA będzie się składał z segmentu kosmicznego, obejmującego konstelację co najmniej trzech satelitów obserwacyjnych – jednego optycznego o wysokiej rozdzielczości, jednego optycznego o niższej rozdzielczości oraz jednego satelity radarowego – a także z segmentu naziemnego, obejmującego stacje obsługi misji oraz wyniesienie satelitów.

Emitent, jako rekomendowany podwykonawca pozytywnie oceniony przez ESA na etapie przetargu, deklaruje gotowość do wsparcia projektu poprzez przygotowanie teleskopów dla minimum dwóch satelitów optycznych, realizację zadań w zakresie przetwarzania danych oraz udział w operowaniu konstelacją satelitarną.

Projekt CAMILA stanowi przełomowy etap w rozwoju polskiego sektora kosmicznego. Będzie on nadzorowany przez ekspertów ESA, a jego łączna wartość wynosi 51,9 mln EUR, z możliwością rozszerzenia o dodatkowego satelitę. Przedsięwzięcie to umożliwi polskim podmiotom zdobycie cennego doświadczenia w zakresie projektowania, budowy i wynoszenia satelitów na orbitę – zarówno na potrzeby krajowe, jak i w celu ekspansji eksportowej.

Wyniesienie konstelacji zaplanowano na rok 2027, a całość projektu ma na celu zapewnienie dostępu do wysokiej jakości danych w czasie rzeczywistym oraz rozwój usług monitorowania Ziemi z orbity okołoziemskiej. Satelity będą przeznaczone na potrzeby Polskiej Agencji Kosmicznej (POLSA), a ich wykorzystanie planowane jest głównie w celach cywilnych.

Emitent aktualnie kontynuuje rozmowy z Liderem projektu celem zawarcia umowy wykonawczej regulującej szczegółowe zasady współpracy, w tym rozliczeń finansowych.

Realizacja projektu CAMILA wpisuje się w jeden ze strategicznych kierunków rozwoju Spółki dotyczący oferowania swoich rozwiązań do dużych projektów publicznych i jest bezpośrednim wynikiem doświadczeń pozyskanych w ramach projektów STAR VIBE, EagleEye, PIAST oraz przede wszystkim zleceń komercyjnych realizowanych przez Scanway na rzecz klientów z całego świata.

Charakterystyka działalności gospodarczej Scanway

Scanway to polska firma działająca w branży technologii obserwacyjnej i kontroli jakości. Jest pierwszym w Polsce komercyjnym dostawcą spektralnych instrumentów do kosmosu. Realizacje Spółki sprawiają, że można obserwować dowolny obiekt lub obszar w sposób precyzyjny i ciągły.

Spółka rozwija dwa obszary biznesowe, które na świecie przeżywają obecnie znaczący rozwój, tj. produkty dla sektora kosmicznego (instrumenty optyczne do obserwacji Ziemi i autodiagnostyki satelitów) oraz dla przemysłu wytwórczego (systemy wizji maszynowej).

Spółka na 31.03.2025 zatrudniała 73 osoby, w tym wybitnych inżynierów z zakresu technologii wizyjnych: optyków, programistów, specjalistów FPGA (ang. Field Programmable Gate Array) i naukowców opracowujących przełomowe rozwiązania w obszarze systemów wizyjnych, nagradzanych i wyróżnianych na prestiżowych konkursach branżowych.

W ramach obszaru biznesowego dedykowanego branży kosmicznej Scanway rozwija dwie linie produktów: wysokorozdzielcze teleskopy do obserwacji Ziemi (SOP - Scanway Optical Payload) oraz systemy wizyjne do zastosowań kosmicznych (SCS - Scanway Camera System). Oba te produkty na dzień publikacji raportu posiadają tzw. flight heritage, czyli potwierdzenie działania w kosmosie. Pozwoli to na jeszcze bardziej skuteczne pozyskiwanie kontraktów komercyjnych w segmencie kosmicznym, co zdaniem Zarządu istotnie zwiększy skalę działalności Spółki.

W styczniu 2023 roku na orbicie umieszczono własną demonstracyjną misję Scanway - satelita STAR VIBE zawierający system wizyjny oraz teleskop optyczny opracowany i wyprodukowany w laboratoriach firmy Scanway. Misja miała na celu przede wszystkim udowodnić działanie obu systemów oferowanych przez Scanway, co zostało zrealizowane. Spółka jest też kluczowym konsorcjantem w kluczowych projektach kosmicznych realizowanych w Polsce (EagleEye i PIAST). Dodatkowo, instrument Scanway znalazł się w 2024 roku m.in. na pokładzie rakiety nośnej Ariane 6 europejskiego przemysłu kosmicznego, może znaleźć się w misji OTTER Niemieckiej Agencji Kosmicznej oraz przede wszystkim produkt SOP200 – największy polski teleskop optyczny – został wyniesiony w kosmos na pokładzie największego polskiego satelity EagleEye.

W ramach pierwszego lotu Ariane 6, czyli najnowszej europejskiej rakiety nośnej, Spółka dostarczyła system kamer SCS do eksperymentu organizowanego przez Europejską Agencję Kosmiczną o nazwie YPSat. W ramach YPSat SCS monitorował z sukcesem separację owiewki rakiety, wypuszczenie satelitów klasy CubeSat (m.in. Europejskiej Agencji Kosmicznej) oraz wykonał zdjęcia Ziemi, potwierdzając tym samym flight heritage produktu dla raket nośnych.

W ramach misji OTTER, Hellenic Space Dawn, NarSha, SEMOVIS oraz kilku innych przedsięwzięć komercyjnych Scanway dostarcza instrumenty do obserwacji Ziemi, które oparte są o technologie przetestowane w ramach misji STAR VIBE i opracowane podczas projektów EagleEye, PIAST czy pierwszego satelitarnego projektu o nazwie ScanSAT.

Charakterystyka działalności gospodarczej Scanway

Na chwilę obecną 7 instrumentów Spółki zostało umieszczonych w przestrzeni kosmicznej i na orbicie Ziemi, tymczasem 16 instrumentów jest na różnych etapach procesu produkcji (4 przygotowane do lotu, 2 na etapie kolimacji/testowania, 10 na innych etapach), co wynika z podpisanych w ostatnich miesiącach kontraktów (m.in. Nara Space Technology, Marble Imaging czy Intuitive Machines). Ze względu na intensywne działania sprzedażowe w istotny sposób w ostatnich kwartałach wzrasta backlog Spółki.

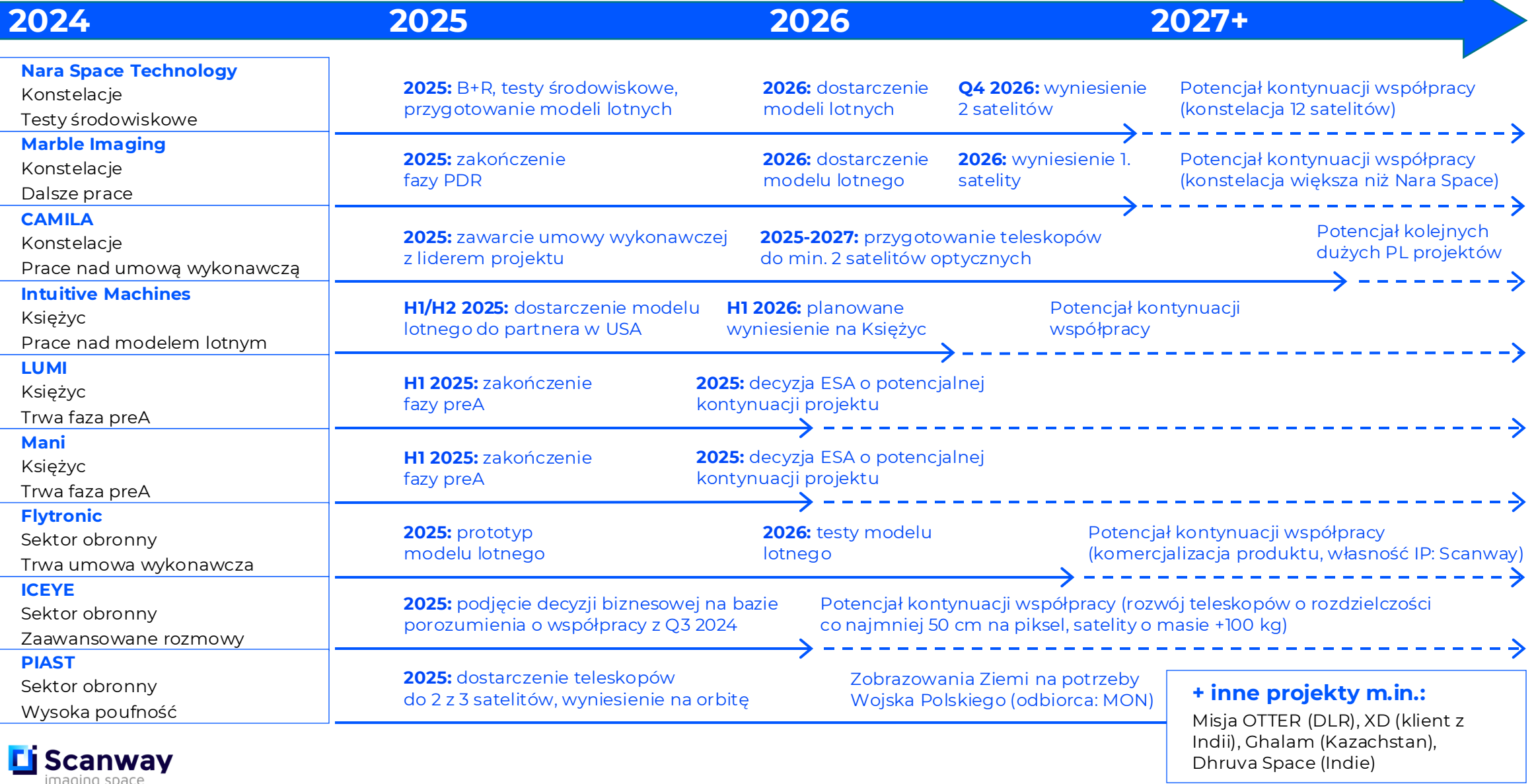
Spółka podjęła także strategiczną współpracę z przedstawicielami sektora obronnego, tj. ICEYE oraz Flytronic z WB Group. Jest to odpowiedzią na rosnące zainteresowanie sektora obronnego rozwiązaniami firmy, w szczególności wysokorozdzielczych kamer i teleskopów obrazujących, które mogą zarówno być stosowane w satelitach podwójnego zastosowania jak również w dronach i segmencie zwiadowczym. Zdaniem władz Spółki, z uwagi na aktualne procesy geopolityczne kierunek ten jest nie tylko istotny dla rozwoju Scanway S.A., ale również niesie istotną wartość dla polskich zdolności obronnych i wywiadowczych.

W kolejnych kwartałach spółka planuje pogłębiać współpracę z podmiotami obronnymi, z którymi już zaangażowała się w kontrakty, umowy wykonawcze i listy intencyjne, ale także zamierza poszukiwać nowych partnerów w Polsce i Europie.

W ramach gałęzi naziemnej Spółka oferuje modułowe systemy wizyjne do kontroli jakości, procesów oraz analizy zebranych w ten sposób danych dla branży produkcyjnej. Podczas tworzenia takich systemów Scanway łączy głęboką wiedzę branżową Klienta, nowoczesny hardware i autorski software, w konsekwencji tworząc rozwiązania optymalne cenowo i dopasowane do potrzeb Klienta. Systemy wizyjne stanowią odpowiedź na wyzwania przed którymi stoi branża produkcyjna tj. brak pracowników, krótkie serie produkcyjne, rosnące koszty oraz proces digitalizacji. Opracowane własne rozwiązania analizy obrazu oraz dział nauczania maszynowego pozwalają realizować skomplikowane wdrożenia w krótkim czasie.

Wiodące branże, dla których rozwiązania oferuje Scanway (automotive, meblarska, farmaceutyczna, spożywcza i opakowaniowa) zostały wymienione w raporcie Grand View Research „Machine Vision, Market Analysis, 2016-2027” jako główne sektory, w których stosowane są systemy zrobotyzowane, co ostatecznie napędza popyt na systemy wizyjne maszyn.

Wybrane projekty kosmiczne realizowane przez Scanway



Scanway w łańcuchu danych optycznych (APAP)

Domena	Akwizycja	Przetwarzanie	Analityka	Predykcja
Opis	Pozyskiwanie danych opto. Kamery + teleskopy	Przetwarzanie danych w wiedzę. Algorytmy + AI	Analiza wiedzy dla podejmowania decyzji	Przewidywanie zdarzeń
Wyjście i przykłady	<ul style="list-style-type: none"> Zdjęcia Hypercube'y Skany 3D Np. zobrazowania w podczerwieni Np. zdjęcie puszki na linii produkcyjnej 	<ul style="list-style-type: none"> Położenie obiektów Klasyfikacja obiektów Np. obliczona mapa stężeń metanu w atmosferze Np. znajdowanie wgnieceń i nieszczelności puszek 	<ul style="list-style-type: none"> Analiza prawdopodobieństwa Analiza częstotliwości zjawisk Np. wyznaczone miejsca nieszczelności gazociągów Np. statystyka miesięczna ilości wad opakowań puszkowych na linii 	<ul style="list-style-type: none"> Prawdopodobieństwo i charakter przyszłego zdarzenia Np. prognoza przyszłych nieszczelności gazociągów Np. prognoza awarii maszyny do zamykania puszek
Działy i produkty	<ul style="list-style-type: none"> Scanway Space: <ul style="list-style-type: none"> - Linia SOP - Część linii SCS (kamery + elektronika) - linia kamer do UAV (Flytronic/WB) Scanway Industry: <ul style="list-style-type: none"> - Systemy kamer, oświetlaczy i serwerów akwizycji 	<ul style="list-style-type: none"> Scanway Industry: <ul style="list-style-type: none"> - Systemy kontroli jakości i procesu - System Hydra (część przetw.) Scanway Space + Industry: <ul style="list-style-type: none"> - Część linii SCS (algorytmika) - Silnik przetwarzania zdjęć satelit. 	<ul style="list-style-type: none"> Scanway Industry: <ul style="list-style-type: none"> - System Hydra (część analityczna) Scanway Space + Industry: <ul style="list-style-type: none"> - Zaawansowana autonomiczna część systemów SCS - dedykowane serwisy klienckie 	<ul style="list-style-type: none"> Scanway Industry: <ul style="list-style-type: none"> - System Hydra (część predykcyjna) Scanway Space + Industry: <ul style="list-style-type: none"> - dedykowane serwisy klienckie
Przykłady konkurencji	<div>Satelitey:</div> <ul style="list-style-type: none"> Dragonfly Simera Sense Satlantis <div>UAV:</div> <ul style="list-style-type: none"> Trillium UXV Tech 	<div>Industry:</div> <ul style="list-style-type: none"> KSM Vision MV Center Keyence Cognex <div>Space+Industry:</div> <ul style="list-style-type: none"> Red wire Imperx 3dplus 	<div>Industry:</div> <ul style="list-style-type: none"> KSM Vision Tomra <div>Space+Industry:</div> <ul style="list-style-type: none"> Satim SatAgro LiveEO 	<ul style="list-style-type: none"> AI Superior 6thSense Qventus

- już oferowane i komercjalizowane
 - w fazie intensywnego rozwoju
 - w planach

Produkty i usługi Scanway tworzą spójny i docelowo kompletny łańcuch danych optycznych. Zarówno w obszarze danych satelitarnych jak i danych przemysłowych.

Nasze aspiracje wykraczają poza dotychczasowe domeny działania takie jak obserwacja Ziemi oraz kontrola jakości i procesu.

W dwóch działach budujemy spójny ekosystem produktów, który już w częściowych odmianach komercjalizujemy.

Zadania domenowe działów Industry i Space

Kompletny ekosystem przetwarzania danych opieramy na doświadczeniach pozyskanych podczas wdrożeń przemysłowych i kosmicznych.

Szczególnie w gałęzi Scanway Industry działalność wielodomenowa pozwala na wdrożenia w rozmaitych aplikacjach.

Wierzimy, że prawdziwą skalowalność gałęzi Industry przyniesie zmiana modelu produktowego w kierunku SaaS. Dlatego też tworzymy autorskie rozwiązanie o nazwie Scanway Hydra, które już teraz pozwala nam znacznie zwiększyć aplikowalność i prędkość wdrażania oferowanych technologii przetwarzania i analizy danych optycznych.



- Akwizycja
- Wstępne przetwarzanie

- Teleskopy (satelity)
- Kamery (satelity)
- Głowice optoelektroniczne (UAV)
- Elektroniczne podsystemy przetwarzania danych
- Elektroniczne systemy kontroli instrumentu



- Przetwarzanie
- Analityka
- Predykcja

- Systemy wizyjne kontroli jakości i procesu
- System Hydra
- Przetwarzanie obrazu dla systemów SCS
- Przetwarzanie obrazu dla systemów danych satelitarnych
- Systemy analityki i predykcji

Przykłady

Systemy dla przetwórstwa żywności



Technologie:
Obrazowanie 2D i hiperspektralne

Skuteczność: 95%

Aplikacje: wykrywanie wad w produktach spożywczych, wykrywanie ciał obcych, sortowanie

Systemy dla branży opakowaniowej

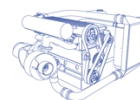


Technologie:
Obrazowanie 2D, 3D, hiperspektralne

Skuteczność: 97%

Aplikacje: wykrywanie wad zamknięcia, kontrola szczelności, kontrola etykiet

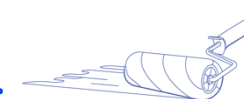
Pozostałe branże przemysłowe



Branża automotive.



Branża meblarska.



Branża poligraficzna.

Prace nad komercjalizacją systemu Hydra w Q1 2025

W pierwszym kwartale Scanway Industry rozpoczął działania związane z komercjalizacją modułowego systemu wizyjnego Hydra.

System ten pozwala na integrację dotychczas wypracowanych technologii, wdrożonych w dziesiątkach systemów wizyjnych Scanway Industry.

System jest kluczowym elementem budowania skalowalnego modelu biznesowego w gałęzi Industry, a liczne technologie, z którymi współpracuje, umożliwiają wdrożenia w wielu miejscach gospodarki.

Obecnie system rozwijany jest dla gałęzi przemysłowych, natomiast uniwersalność rozwiązania pozwala na wykorzystanie rdzenia aplikacji w innych obszarach takich jak analiza zdjęć satelitarnych, systemy reklamowe oraz CCTV.

System Hydra umożliwi pozyskanie kolejnych domen łańcucha danych optycznych i oferowanie w modelu SaaS (ang. Software-as-a-Service) poza obszar Centralnej Europy.

Składniki systemu:

Silnik (Hydra Core): Rdzeń produktu służący do przetwarzania danych wizyjnych.

(Moduły aplikacyjne) Hydra App: Dedykowany dla konkretnych zastosowań branżowych. Zapewnia: analizę, prezentację oraz raportowanie. Zastosowanie m.in.: kontrola puszek, kontrola wstęgi, etc.

(Moduł Custom) Hydra Custom: Niezbędne integracje, dodatki na życzenie Klienta.



Przykład realizacji systemu dla branży opakowaniowej



Przykład działania systemu do hiperspektralnej klasyfikacji materiałów i wtrąceń



System Hydra

80%

Silnik:

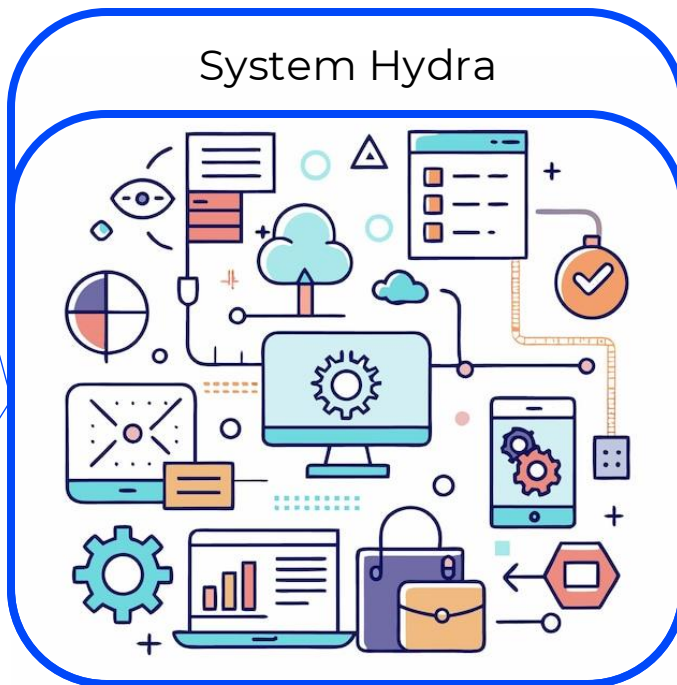
- Interfejsy i algorytmika obsługi kamer, skanerów 3D i skanerów hiperspektralnych
- Ramy interfejsu użytkownika

Moduły aplikacyjne:

- Algorytmy przetwarzania obrazu
- Algorytmy Machine Learning (AI)
- Elementy interfejsu użytkownika dedykowane aplikacji

Z czego się składa?

System Hydra



20%

Moduły custom:

- Wyjątkowe, szyte na miarę funkcje oprogramowania
- Moduły integracyjne z nietypowymi peryferiami (np. ramię robotyczne, odrzutnik produktów z taśmy)

Strategia i cele



W ramach segmentu kosmicznego Zarząd oczekuje istotnego przyspieszenia wolumenu obsługiwanych misji kosmicznych po uzyskaniu pełnego flight heritage dla obu głównych kategorii produktów: SOP oraz SCS (dla satelitów - zrealizowane w Q1 2023 roku misją STAR VIBE, częściowo w Q3 2024 misją EagleEye, dla statków kosmicznych i rakiet - zrealizowane w Q3 2024 roku lot Ariane-6). Globalny rynek kosmiczny w segmencie małych satelitów skupia swoje działania na tworzeniu konstelacji, co jest zbieżne z działalnością Emitenta w ramach zawartych w ostatnich kwartałach kontraktów z Marble Imaging i Nara Space Technologies, które planowo mają zakończyć się powstaniem konstelacji satelitarnych. Z tych zleceń wynika konieczność tworzenia oraz testowania większych instrumentów obrazujących, co pozwoli w przyszłości na zagospodarowanie większej części rynku kosmicznego, obejmującego także segment satelitów klasy mini (od 200 do 600 kg). Ponadto, sprawdzenie technologii Emitenta w komercyjnych projektach może wesprzeć procesy aplikowania po środki ze zleceń B2G, takich jak np. CAMILA, które w pełni zutylizują możliwość tworzenia instrumentów pod większe apertury i konstelacje. Biorąc pod uwagę specyfikę działania w branży kosmicznej oraz unikalne kompetencje optyczne, zasadne jest wejście w rynek branży defence, co Spółka realizuje m.in. poprzez umowę wykonawczą z Flytronic z Grupy WB.

Strategiczne kierunki rozwoju Scanway – 1/3

1

Konstelacje i większe instrumenty optyczne

Budowa portfela przyszłych zamówień przez powtarzalne dostawy wystandaryzowanych instrumentów optycznych (średni cykl życia satelity 3-5 lat)

Większe teleskopy podnoszą zdolności optyczne poszerzając liczbę zastosowań i kreując potencjał do większej liczby projektów

Wyższe marże na instrument optyczny przy podobnym nakładzie pracy i czasu na R&D

2

Sektor obronny

Strategiczny dla bezpieczeństwa Polski i Europy w obliczu aktualnej sytuacji geopolitycznej na świecie

Partnerstwa z kluczowymi firmami w celu opracowania produktów zwiększających bezpieczeństwo i konkurencyjność Polski oraz Europy

Ekspozycja na krajowe i europejskie programy wspierające sektor obronny w Polsce i Europie, dążenie do niezależności od m.in. USA i Chin

3

Eksploracja Księżyca

Udział w budowaniu infrastruktury dla utworzenia na Księżycu stałej obecności człowieka

Duży i rosnący rynek, wartość inwestycji w misje księżycowe wzrośnie z 11 mld USD w 2023 do blisko 17 mld USD w 2032

Współpraca z globalnymi liderami komercyjnej eksploracji Księżyca jak Intuitive Machines z USA, notowany na Nasdaq

4

Duże programy publiczne

Wysoka pula środków dla uczestników podejmujących się realizacji pierwszych dużych, krajowych i publicznych projektów kosmicznych np. CAMILA

Dywersyfikacja źródeł przychodów poprzez krajowe i europejskie środki, w tym projekty realizowane z ESA

Możliwość uczestnictwa (podwykonawca) w dużych programach kosmicznych dowolnego kraju, rośnie realizowana oraz planowana liczba tych inicjatyw



Strategiczne kierunki rozwoju Spółki – 2/3

W minionym roku Spółka wypracowała cztery strategiczne kierunki rozwoju, które będzie kontynuowała w 2025 roku, traktując je równorzędnie i równolegle realizując. Wpisują się one w globalne trendy związane z potrzebą budowania niezależnych rozwiązań na poziomie europejskim i krajowym, a także rosnącą rolę wykorzystywania informacji satelitarnych przez odbiorców cywilnych i wojskowych.

Projekty konstelacyjne i budowa coraz większych instrumentów optycznych

Okolo 70% misji kosmicznych w najbliższej dekadzie będzie realizowanych jako konstelacje, czyli wyniesienie na orbitę więcej niż jednego satelity. Misje konstelacyjne, pozwalają powielać wypracowane za pierwszym razem rozwiązanie i znacząco przyspieszyć budowę kolejnych satelitów, tym samym zapewniając regularne zamówienia i optymalizując zdolności produkcyjne Spółki. Poprzez udział w projektach konstelacyjnych, Spółka zamierza wypracować powtarzalny pipeline zamówień i w średnim terminie znacząco ustabilizować kwartalną zmienność przychodów. Na przestrzeni 2024 roku Spółka podpisała kontrakty o łącznej wartości 5,6 mln EUR na projekty konstelacyjne i rozwijała współpracę z kluczowymi podmiotami, jak: Nara Space z Korei Płd. czy Marble Imaging z Niemiec.

Zwiększenie zaangażowania w segment obronny

Wzrost nakładów na obronność to rosnący od kilku lat trend, który Spółka zauważa i w którym zamierza partycypować dzięki nowym, nawiązanym w 2024 r. partnerstwom i współpracom m.in. z Flytronic z WB Group czy polsko-fińską firmą ICEYE, które będą kontynuowane i rozwijane w 2025 roku. Opracowane przez Spółkę produkty wzmocnią rodzime i sojusznicze wojska, zwiększając konkurencyjność polskiego sektora obronnego na arenie międzynarodowej. 2025 rok to także okres, w którym zostaną wyniesione satelity projektu PIAST, realizowanego dla Ministerstwa Obrony Narodowej; Spółka jest konsorcjantem odpowiedzialnym za dostarczenie teleskopów do dwóch z trzech satelitów, a także system akwizycji obrazu do wszystkich jednostek.

Eksploracja Księżyca

Kierunek księżycowy staje się globalnym priorytetem sektora kosmicznego, a w ciągu najbliższej dekady prognozowanych jest ponad 200 misji eksploracyjnych związanych ze Srebrnym Globem. Do większości z nich będą wymagane systemy kamer, w czym Spółka upatruje swoją szansę rynkową i wychodzi poza domenę EO (Earth Observation). Zwieńczeniem dynamicznego roku rozwoju i wzrostu było otrzymanie zamówienia na instrument optyczny do mapowania powierzchni Księżyca od amerykańskiej firmy Intuitive Machines. Jest to kluczowe z perspektywy Spółki zamówienie, które otwiera jej drogę do największego i najbardziej zaawansowanego rynku kosmicznego na świecie – USA. W ramach tej współpracy, Spółka dostarczy zaawansowany instrument optyczny do satelity, który odegra istotną rolę w budowie przyszłej infrastruktury księżycowej rozwijanej przez Intuitive Machines. Start misji planowany jest jeszcze w 2025 roku. Jest to wydarzenie o przełomowym znaczeniu – pierwszy polski teleskop znajdzie się na orbicie księżycowej i będzie uczestniczył w jego badaniach. Co istotne, nie jest to jedynie misja naukowa, lecz element szerszego, komercyjnego programu, który ma na celu przyszłą eksploatację zasobów Księżyca.

Duże programy publiczne

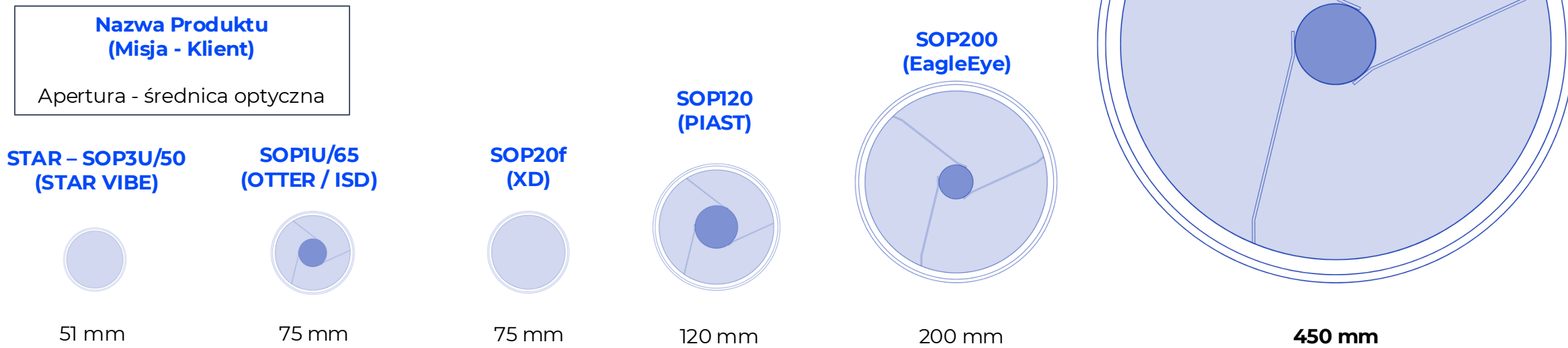
Dynamiczny rozwój polskiego sektora kosmicznego, połączony z dodatkowymi środkami dzięki zwiększonej składce Polski do ESA, wykorzystaniu środków z KPO czy własnych inicjatyw krajowych sprawiają, że współpracujące ze sobą polskie firmy mogą obecnie dostarczać kompletne i zaawansowane systemy satelitarne do użytku zarówno cywilnego, jak i obronnego. Spółka – jako krajowy lider w zakresie dostarczania zaawansowanych instrumentów optycznych – może być uczestnikiem tych programów publicznych. Wyraża swoją gotowość do realizacji strategicznych i potrzebnych Polsce przedsięwzięć i nie wyklucza, że będzie mogła rozpocząć realizację tego rodzaju projektu lub projektów w bieżącym roku.

Większe instrumenty satelitarne – 3/3

Zarząd Scanway S.A. rozpoczął w drugim kwartale 2024 roku realizację rozwoju produktowego, który kontynuował również w czwartym kwartale w kierunku ładunków optycznych do większych niż dotąd satelitów. Projekt SEMOVIS i kontrakt pomiędzy Scanway, ESA i Marble Imaging pozwoli na zrealizowanie satelitarnej misji obserwacyjnej Ziemi, pozyskującej zobrażenia o rozdzielczościach poniżej 1 metra na piksel z niskiej orbity Ziemi, co wymaga zastosowania większych apertur. Ponadto, oznacza to wejście w inny zakres spektralny niż dotychczas używane światło widzialne, czyli w podczerwieni krótkofalarskiej (SWIR). Kontrakt z Marble Imaging podpisany w trzecim kwartale i rozwijany w analizowanym okresie, pozwala obecnie na opracowanie i wdrożenie instrumentu obrazującego o rozmiarze około 400-450 mm średnicy. Jest to ponad dwukrotnie większy rozmiar niż dotychczasowe, największe produkty firmy (np. instrument SOP200 na pokładzie satelity EagleEye). Jest to również największy w Polsce teleskop optyczny zdolny do zobrazowania Ziemi z rozdzielczością poniżej 1 metra na piksel.

Wspomniany projekt otwiera całkowicie nowe możliwości rynkowe dla firmy i wprowadza ją do misji o wadze 100 kg+, które realizowane są w znacznie większych budżetach. Oznacza to, że Spółka dołącza do wąskiego grona europejskich firm oferujących instrumenty optyczne o bardzo wysokiej rozdzielczości, w tym do satelitów o masie 100 kg+.

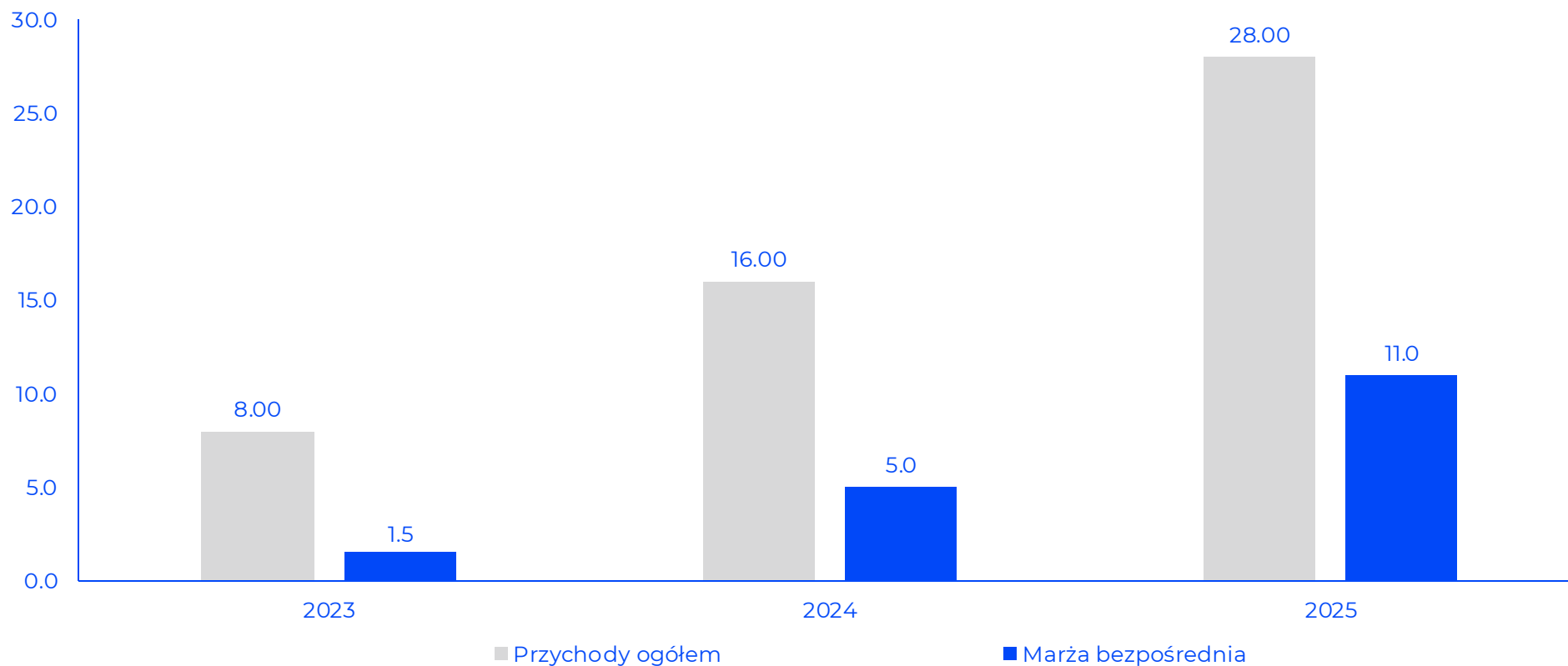
Projekt SEMOVIS wpisuje się w strategiczny kierunek rozwoju Spółki związany z udziałem w projektach konstelacyjnych, w celu budowy portfela powtarzalnych zamówień, a także produkcją coraz większych instrumentów optycznych, otwierając przed Spółką nowe rynki.



Założenia ESOP

30 kluczowych osób, rozmiar 3% w skali roku, max 100 tys. akcji

(mIn PLN)



- Przychody ogółem liczone są jako suma przychodów netto ze sprzedaży oraz pozostałych przychodów operacyjnych, które zawierają w sobie dotacje, głównie na projekt PIAST i EagleEye w ramach działalności kosmicznej.
- Marża bezpośrednia rozumiana jako różnica między przychodami ze sprzedaży a kosztami bezpośrednimi ich uzyskania powiększona o różnice między środkami pieniężnymi otrzymanymi w formie dotacji a poniesionymi kosztami których pokryciu dotacje służą.

Czynniki ryzyka

Ryzyko związane z realizacją strategii

Spółka realizuje strategię rozwoju, której celem jest podwajanie skali biznesu przez najbliższe lata zarówno w działalności kosmicznej jak również w segmencie kontroli jakości dla przemysłu. Realizacja celów strategicznych Spółki zależy od wielu czynników, zarówno wewnętrznych – zależnych od działalności Spółki, jak i zewnętrznych, które pozostają poza jej kontrolą. Czynniki te mogą utrudnić lub uniemożliwić realizację strategii rozwoju Spółki.

Ryzyko związane z realizacją projektów objętych dofinansowaniem

Jednym z działań gospodarczych Emitenta jest realizacja projektów badawczo-rozwojowych, które są finansowane lub współfinansowane ze środków publicznych. Niespełnienie lub nieprawidłowe wykonanie umów z tymi podmiotami, oprócz odpowiedzialności odszkodowawczej, może skutkować dodatkowymi sankcjami, takimi jak konieczność zwrotu otrzymanych dotacji lub innych środków przeznaczonych na realizację projektów. Ponadto, brak wykonania umów może wpłynąć negatywnie na zdolność do uzyskania grantów przez Spółkę w przyszłości.

Ryzyko związane z realizacją projektów na podstawie umów konsorcjum

Emitent realizuje znaczną część swoich projektów jako członek konsorcjum, pełniąc również funkcję lidera. W związku z tym, powodzenie tych projektów jest uzależnione od pozostałych partnerów biznesowych i badawczych Spółki. Istnieje zatem ryzyko, iż partner Emitenta może nie wywiązać się z warunków umowy, co w konsekwencji prowadzić może do opóźnień w harmonogramach realizowanych prac i skutkować koniecznością poniesienia przez Spółkę odpowiedzialności odszkodowawczej.

Ryzyko związane z finansowaniem zewnętrznym

Dalszy rozwój Spółki uwarunkowany jest koniecznością ponoszenia znacznych nakładów na realizację prac B+R. W przypadku, kiedy Emitent nie pozyska finansowania na planowane prace B+R na odpowiednim poziomie, bądź w oczekiwanym przez Spółkę terminie istnieje ryzyko, że pewne projekty mogą ulec opóźnieniu lub w ogóle się nie zrealizować, co może niekorzystnie wpłynąć na działalność, wyniki finansowe oraz perspektywy rozwoju Emitenta w przyszłości.

Władze i akcjonariat

Zarząd Spółki na dzień 31 marca 2025 r. i na dzień publikacji niniejszego raportu okresowego:

- Jędrzej Kowalewski – Prezes Zarządu
- Mikołaj Podgórski – Członek Zarządu
- Michał Zięba – Członek Zarządu
- Radosław Charytoniuk – Członek Zarządu

Rada Nadzorcza na dzień 31 marca 2025 r. i na dzień publikacji niniejszego raportu okresowego:

- Maciej Frankowicz – Przewodniczący RN
- Krzysztof Samotij – Wiceprzewodniczący RN
- Krzysztof Górka – Członek RN
- Tomasz Antosiak – Członek RN
- Mateusz Głogowski – Członek RN



Jędrzej Kowalewski
CEO

Główny pomysłodawca i założyciel firmy Scanway. Ekspert od mobilnych systemów wizyjnych, optomechatroniki, robotyki, teleoperacji oraz technologii kosmicznych.



Michał Zięba
CTO

Ekspert w zakresie technicznych aspektów rozwiązań przemysłowych i kosmicznych. Specjalista w obszarach wyzwań technicznych oraz prac wdrożeniowych



Mikołaj Podgórski
COO

Specjalista w obszarze współpracy biznesowej. Ekspert w obszarach projektów kosmicznych – od strony zarządzania, jak również w obszarach inżynierskich.



Radosław Charytoniuk
CSO

Praktyk w zakresie budowania trwałych i efektywnych relacji biznesowych. Specjalista w sferze rozwoju rynku przemysłowego oraz partnerstwa technologicznego.

Akcjonariat na dzień 31 marca 2025 r.

Poniższa tabela prezentuje strukturę akcjonariatu Spółki na Dzień Bilansowy, ze wskazaniem akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu

Akcjonariusz	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym i ogólnej liczbie głosów
Jędrzej Kowalewski (bezpośrednio oraz przez Jędrzej Kowalewski Fundacja Rodzinna)	276 870	276 870	19,85%
Pozostali członkowie Zarządu	36 534	36 534	2,62%
PGE Ventures sp. z o.o.	185 000	185 000	13,26%
Pozostali akcjonariusze (free float)	896 596	896 596	64,27%
Razem	1 395 000	1 395 000	100,00%

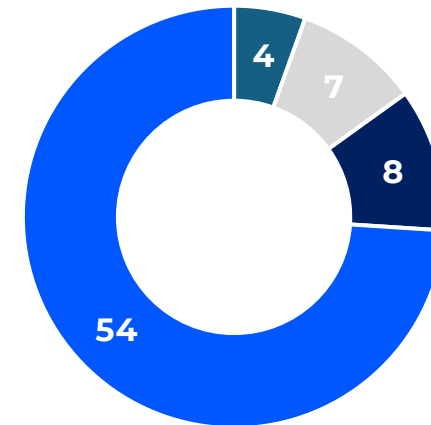


Zatrudnienie

Na dzień 31 marca 2025 r. Scanway SA zatrudniała 54 osoby w oparciu o umowę o pracę.

W okresie 01.01.2025 – 31.03.2025 Spółka nawiązywała również współpracę w oparciu o umowy cywilnoprawne (umowy zlecenia, umowy o dzieło) i B2B.

We wskazanym okresie Spółka miała takie umowy z 19 osobami.



■ Zarząd ■ Administracja ■ Sprzedaż i Marketing ■ Inżynierowie

Prognozy wyników finansowych

Nie dotyczy. Emitent nie publikował prognoz finansowych za 2025 rok.

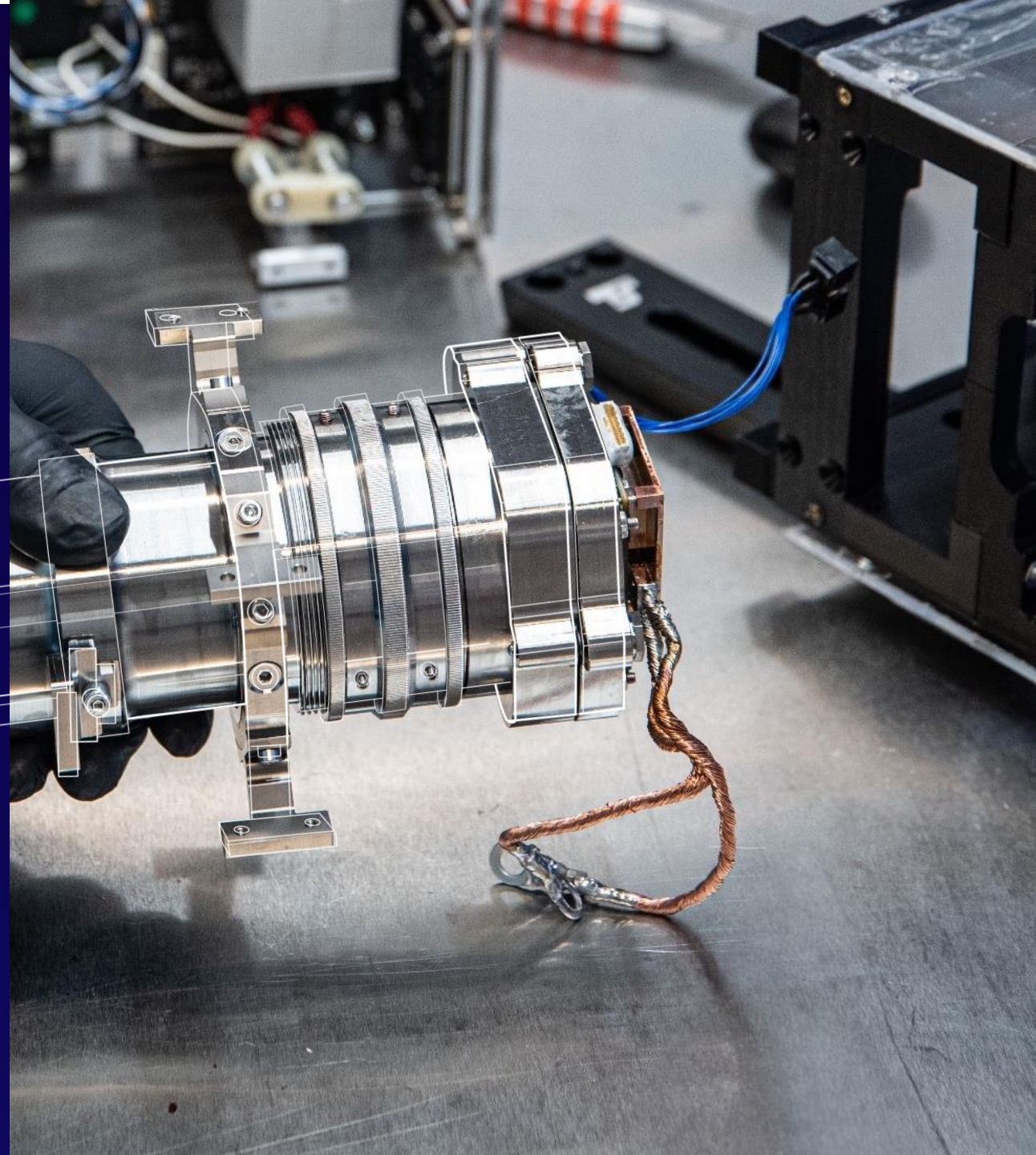
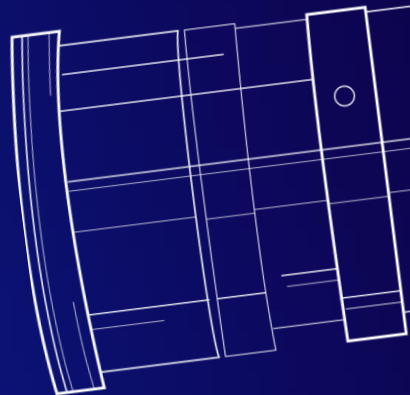
Zasady przyjęte do sporządzenia raportu

Niniejszy raport kwartalny Scanway S.A. za okres od 1.01.2025 do 31.03.2025 został sporządzony zgodnie z przepisami Załącznika nr 3 Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu "Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect".

Spółka prowadzi księgi rachunkowe zgodnie z wymogami Ustawy z dn. 29 września 1994 r. (z późn. zmianami) o rachunkowości obowiązującymi jednostki kontynuujące działalność.

Spółka sporządza rachunek zysków i strat w wariantcie porównawczym. Rachunek przepływów pieniężnych sporządzany jest metodą pośrednią. Walutą sprawozdawczą jest złoty polski (PLN). W sprawozdaniu finansowym zdarzenia gospodarcze odzwierciedlone są zgodne z ich treścią ekonomiczną. Wynik finansowy Spółki za dany okres obejmuje wszystkie osiągnięte i przypadające na jej rzecz przychody i związane z nimi koszty, zgodnie z zasadami memoriału, współmierności przychodów i kosztów i ostrożnej wyceny. Poszczególne składniki aktywów i pasywów wycenia się stosując rzeczywiście poniesione na ich nabycie ceny, z zachowaniem zasady ostrożności.

W bieżącym okresie sprawozdawczym Spółka nie dokonywała zmian w polityce rachunkowości. W skład Scanway S.A. nie wchodzi wewnętrzne jednostki organizacyjne sporządzające samodzielne sprawozdania finansowe.



Scanway S.A.

Raport Q1 2025 | maj 2025