

Strategia Rozwoju Vinci Gen S.A. w latach 2025–2030

1. Wstęp

Vinci Gen S.A. redefiniuje swoją działalność w kierunku nowoczesnej diagnostyki genetycznej i obrazowej, integrując rozwiązania z zakresu bioinformatyki, sztucznej inteligencji oraz medycyny spersonalizowanej. Przyjęta strategia opiera się na budowie zintegrowanego ekosystemu usług zdrowotnych oraz wykorzystaniu rynkowego potencjału w Polsce, Unii Europejskiej oraz na rynkach globalnych. Celem spółki jest nie tylko wdrożenie innowacyjnych rozwiązań technologicznych, lecz również realne zwiększenie dostępności do precyzyjnej diagnostyki oraz wsparcie pacjenta na każdym etapie ścieżki terapeutycznej.

2. Strategiczne obszary działalności

2.1 Diagnostyka prenatalna NIPT

Rynek nieinwazyjnych testów prenatalnych rozwija się bardzo dynamicznie – globalna wartość osiągnęła 4,5 mld USD w 2023 r., a prognozy mówią o wzroście do 9,2 mld USD do 2030 r. (CAGR ~10,7%). W Europie rynek wzrośnie z 868 mln USD (2024) do 1,91 mld USD (2030, CAGR ~14%). W Polsce liczba wykonywanych testów przekracza 45 tys. rocznie, a zapowiadana refundacja przez publicznego płatnika istotnie zwiększy dostępność usług. Strategia spółki przewiduje stworzenie własnego laboratorium diagnostycznego oraz wdrożenie usług NIPT w modelach sprzedażowych bezpośrednich i instytucjonalnych, z myślą o stopniowym rozszerzeniu działalności także na rynki zagraniczne. Spółka zakłada zastosowanie najnowszych metod sekwencjonowania nowej generacji (NGS) oraz rozbudowę oferty o analizę mikrodelecji i mutacji monogenowych.

2.2 Diagnostyka genetyczna nowotworów

Wartość rynku testów genetycznych w onkologii wynosi obecnie 6,7 mld USD z prognozą wzrostu do 18 mld USD w ciągu dekady (CAGR ~11–12%). Mimo rosnącego znaczenia testów molekularnych w leczeniu nowotworów, w Polsce

wciąż istnieją istotne luki w dostępności takich usług. Vinci Gen planuje wdrożyć kompleksowe panele diagnostyczne dla nowotworów dziedzicznych i somatycznych, współpracować z wyspecjalizowanymi ośrodkami medycznymi i brać udział w inicjatywach mających na celu rozwój nowoczesnej opieki onkologicznej. Plany obejmują także rozwój testów typu companion diagnostics, które pozwalają na dobór terapii celowanych na podstawie charakterystyki genetycznej guza.

2.3 Sztuczna inteligencja w diagnostyce

Rozwiązania oparte o AI w obrazowaniu medycznym stanowią jeden z najszybciej rosnących segmentów – wartość rynku ma wzrosnąć z 1,3 mld USD do ponad 12 mld USD w mniej niż dekadę. Równolegle rozwija się AI w genomice, która ma zwiększyć swoją wartość z 0,7 do 19 mld USD. Vinci Gen zamierza rozwijać autorskie moduły sztucznej inteligencji do wspomagania interpretacji obrazów (np. USG, MRI) oraz danych genetycznych, integrując oba strumienie informacji w jeden system wspomagania decyzji klinicznych. Planowane są pilotażowe wdrożenia, certyfikacja rozwiązań oraz walidacja kliniczna we współpracy z placówkami ochrony zdrowia. Spółka rozważa również wdrożenie modeli predykcyjnych opartych na uczeniu głębokim, które mogą wspierać lekarzy w podejmowaniu decyzji terapeutycznych.

2.4 Telemedycyna i aplikacje mobilne

Zdalne formy opieki zdrowotnej stają się standardem – globalna wartość rynku telemedycyny wzrośnie z 31,7 mld USD do blisko 124 mld USD do 2030 r. W Polsce obserwuje się szerokie zastosowanie konsultacji zdalnych. Vinci Gen zamierza wdrożyć nowoczesną platformę umożliwiającą zdalny dostęp do wyników testów genetycznych i obrazowych oraz konsultacje ze specjalistami, wspierając rozwój usług hybrydowych w opiece medycznej. W planach znajduje się integracja systemu z rozwiązaniami e-recept, monitoringiem objawów oraz możliwość przesyłania danych z urządzeń typu wearables.

2.5 Medyczna marihuana i terapie wspomagające

Rynek terapeutycznego zastosowania konopi rośnie w tempie ponad 20% rocznie, osiągając już 17,6 mld USD. W Polsce nastąpił gwałtowny wzrost zainteresowania tą formą terapii. Vinci Gen planuje wejść w segment produktów wspomagających, opracowując standaryzowane preparaty na bazie kannabinoidów, powiązane z indywidualnym profilem genetycznym pacjenta. Spółka przewiduje rozwój produktów w formie suszu, kapsułek i olejków oraz współpracę z jednostkami badawczymi w zakresie oceny skuteczności terapeutycznej tych rozwiązań w onkologii, neurologii i psychiatrii.

2.6 Medycyna translacyjna i współpraca naukowa

Spółka zamierza aktywnie uczestniczyć w programach badawczo-rozwojowych oraz rozwijać partnerstwa z instytucjami naukowymi i klinicznymi, zarówno w kraju, jak i za granicą. Planowane jest również utworzenie wewnętrznego centrum badawczo-rozwojowego, którego zadaniem będzie generowanie innowacyjnych rozwiązań w zakresie diagnostyki i personalizacji terapii. W szczególności, spółka planuje współpracę w ramach konsorcjów badawczych, udział w projektach grantowych oraz rozwój własnych platform analitycznych opartych na danych klinicznych.

3. Model biznesowy

Model hybrydowy B2B i B2C:

3.1 B2B: świadczenie usług dla klinik, szpitali oraz firm ubezpieczeniowych; elastyczne modele współpracy w formie kontraktów, abonamentów lub usług rozliczanych jednostkowo

3.2 B2C: bezpośrednia sprzedaż usług i produktów diagnostycznych pacjentom, wsparcie pacjenta na całej ścieżce – od zamówienia testu po konsultację wyników

3.3 Platforma technologiczna: integracja komponentów diagnostycznych, AI i konsultacji; automatyzacja procesu obsługi i interpretacji wyników. Zdywersyfikowane źródła przychodu: sprzedaż testów, subskrypcje,

licencje, urządzenia i dostęp do platform; rozważana monetyzacja danych zagregowanych (z zachowaniem zgodności z regulacjami ochrony danych)

4. Ekspansja

Strategia zakłada rozszerzanie działalności na rynki o zbliżonej strukturze i potrzebach, początkowo kraje Europy Środkowo-Wschodniej, następnie wybrane państwa Europy Zachodniej w modelu białej etykiety, a w dalszej perspektywie także rynki rozwijające się w Azji oraz regionie Zatoki. W miarę wzrostu dojrzałości produktów, rozważana będzie licencjonowana ekspansja na rynki wymagające wysokiej certyfikacji. W ramach internacjonalizacji planowana jest również adaptacja produktów do lokalnych standardów językowych, klinicznych i prawnych.

5. Finansowanie

Realizacja strategii rozwoju Vinci Gen S.A. w latach 2025–2030 będzie wymagała znacznych nakładów kapitałowych związanych z wdrażaniem zaawansowanych technologii (w tym rozwiązań opartych o sztuczną inteligencję), rozwojem produktów, ekspansją zagraniczną oraz prowadzeniem prac badawczo-rozwojowych. Zarząd spółki w pełni zdaje sobie sprawę z wyzwań finansowych towarzyszących ambitnym planom rozwoju i opracował kompleksowy model pozyskiwania kapitału, który zakłada dywersyfikację źródeł finansowania z wykorzystaniem zarówno środków publicznych, jak i prywatnych.

Strategia finansowania obejmuje następujące główne filary:

- **Finansowanie grantowe i publiczne wsparcie dla innowacji** – Vinci Gen planuje uczestnictwo w krajowych i unijnych programach dotacyjnych wspierających badania, rozwój i wdrażanie innowacji w obszarze biotechnologii, diagnostyki i medycyny spersonalizowanej. Spółka zamierza aplikować do wybranych konkursów samodzielnie oraz w ramach konsorcjów z uczelniami i instytucjami naukowymi.

- **Inwestycje kapitałowe od funduszy VC/PE oraz inwestorów indywidualnych** – zarząd przewiduje pozyskanie strategicznych partnerów finansowych, w tym wyspecjalizowanych funduszy inwestujących w sektor zdrowia cyfrowego i technologii medycznych. Potencjalne rundy inwestycyjne mogą być powiązane z konkretnymi etapami komercjalizacji lub ekspansji zagranicznej.
- **Instrumenty dłużne i finansowanie pomostowe** – w wybranych projektach, szczególnie tych o stabilnym profilu przychodowym, planowane jest sięgnięcie po instrumenty dłużne (np. kredyty inwestycyjne, pożyczki preferencyjne, obligacje), umożliwiające finansowanie bez rozcieńczania struktury akcjonariatu.
- **Współfinansowanie przez partnerów branżowych i klientów instytucjonalnych** – spółka analizuje również możliwość realizacji wybranych inwestycji we współpracy z klinikami, sieciami medycznymi oraz ubezpieczycielami zdrowotnymi, które mogą uczestniczyć w rozwoju infrastruktury lub wdrożeniu systemów diagnostycznych w modelu partnerstwa.
- **Emisje akcji, skierowaną do akcjonariuszy** – w celu sfinansowania kosztownych etapów wdrożeniowych oraz komercjalizacji wybranych produktów, spółka przewiduje możliwość przeprowadzenia emisji akcji, z uwzględnieniem preferencyjnego traktowania dotychczasowych akcjonariuszy poprzez zastosowanie prawa poboru. Emitent traktuje ten instrument jako narzędzie transparentne i korzystne z punktu widzenia lojalnych inwestorów, zachowując jednocześnie elastyczność kapitałową.

Zarząd Vinci Gen deklaruje, że dołoży wszelkich starań, aby zapewnić odpowiednie zabezpieczenie finansowe dla realizacji każdego z etapów strategii. Jednocześnie spółka pozostaje elastyczna w doborze form finansowania, dostosowując je do skali i charakteru planowanych działań oraz aktualnych warunków rynkowych. Wszystkie decyzje inwestycyjne będą poprzedzone analizą kosztów i ryzyka oraz będą ukierunkowane na długoterminowe zwiększenie wartości dla akcjonariuszy.

6. Podsumowanie

Strategia rozwoju Vinci Gen S.A. w latach 2025–2030 zakłada konsekwentne budowanie pozycji rynkowej w Europie Środkowo-Wschodniej, ze stopniowym rozszerzaniem działalności na wybrane rynki Europy. Kluczowymi filarami realizacji założeń strategicznych będą: operacyjna efektywność, silne zaplecze naukowe, innowacyjne portfolio usług oraz elastyczny model biznesowy odpowiadający na dynamiczne potrzeby rynku zdrowia.

Zarząd spółki dołoży wszelkich starań w realizację przedstawionej strategii oraz podejmie wszelkie możliwe działania organizacyjne, operacyjne i kapitałowe, aby doprowadzić do jej skutecznego wdrożenia. Ekspansja geograficzna będzie realizowana w miarę osiągania kolejnych etapów gotowości technologicznej, walidacji klinicznej oraz certyfikacji, przy zachowaniu odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa finansowego i operacyjnego.

Jednocześnie należy podkreślić, że strategia stanowi plan kierunkowy, opracowany na podstawie obecnych założeń i prognoz rynkowych, które mogą ulec zmianie w wyniku czynników zewnętrznych, niezależnych od spółki. W związku z tym, chociaż zarząd będzie dążyć do realizacji każdego z opisanych celów, dokument nie stanowi gwarancji ich osiągnięcia, a harmonogram działań może być weryfikowany i dostosowywany do bieżących uwarunkowań rynkowych, regulacyjnych i finansowych.