

A close-up photograph of a scientist in a laboratory setting. The scientist is wearing a green hairnet, safety glasses, and a white face mask. They are using a blue pipette to transfer a small amount of liquid into a clear multi-well plate. The background is dark and out of focus, emphasizing the scientist's actions. The overall color palette is dominated by blues and greens.

MABION

# Prezentacja wyników finansowych za 2Q 2022

30.09.2022

## Zastrzeżenie prawne

Niniejszy dokument („Dokument”) został opracowany przez Mabion S.A. Informacje zawarte w Dokumencie zebrano i przygotowano z dochowaniem należytej staranności, w oparciu o fakty i informacje pochodzące ze źródeł uznanych przez Mabion S.A. za wiarygodne. Żadna informacja zawarta w Dokumencie nie stanowi rekomendacji, porady inwestycyjnej, prawnej ani podatkowej ani też nie jest wskazaniem, iż jakkolwiek inwestycja lub strategia jest odpowiednia i indywidualnie adresowana do instytucji lub jakichkolwiek innych osób, którym Dokument zostanie udostępniony. Mabion S.A. nie gwarantuje kompletności informacji zawartych w Dokumencie oraz nie przyjmuje odpowiedzialności za skutki decyzji inwestycyjnych podjętych na podstawie Dokumentu. Odpowiedzialność za decyzje inwestycyjne i ewentualne szkody

poniesione w ich wyniku ponosi wyłącznie podejmujący taką decyzję. Informacje zawarte w Dokumencie mogą się zdezaktualizować, a Mabion S.A. nie zobowiązuje się do informowania o tym fakcie. Dokument ma wyłącznie charakter informacyjny i nie stanowi oferty w rozumieniu prawa cywilnego, oferty publicznej w rozumieniu przepisów o ofercie publicznej, propozycji nabycia, reklamy ani zaproszenia do nabycia akcji Mabion S.A. Żaden z zapisów Dokumentu nie tworzy zobowiązania do zawarcia jakiegokolwiek umowy lub powstania jakiegokolwiek stosunku prawnego, którego stroną byłoby Mabion S.A.

---

# Agenda

- Wprowadzenie
- Podsumowanie najważniejszych wydarzeń
- Finanse
- Realizacja umowy, nowe zamówienia i aneks z NOVAVAX
- Omówienie pozostałych istotnych obszarów
- Outlook na 2H 2022
- Q&A

## Osoby prezentujące



### Krzysztof Kaczmarczyk

Prezes Zarządu

Absolwent Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie ze specjalizacją Finanse i Rachunkowość. Poprzednio pracował na stanowiskach zarządczych w Deutsche Bank, TP S.A., Credit Suisse, KGHM i pełnił funkcję Vice Prezesa Zarządu ds. Strategii i Rozwoju w Emitel.

Posiada 15-letnie doświadczenie nadzorcze, które zdobywał zasiadając w radach nadzorczych ponad 30 spółek notowanych na GPW.

#### Obszary odpowiedzialności:

- › opracowanie strategii biznesowej Spółki i jej polityki inwestycyjnej oraz pozyskiwanie partnerów biznesowych strategicznych dla Spółki



### Sławomir Jaros, PhD, MBA

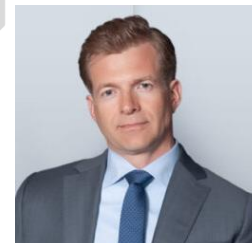
Członek Zarządu ds. operacyjnych i naukowych

Absolwent Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie na kierunku Biotechnologia. Posiada tytuł doktora nauk biologicznych PAN w Warszawie. Absolwent Polsko-Amerykańskich Studiów Executive MBA, zorganizowanych przez Uniwersytet w Maryland i Uniwersytet Łódzki.

Zaangażowany w wiele projektów biotechnologicznych – m.in. tworzenie rekombinowanych białek i szczepionek. Z firmą Mabion związany od 2007 roku.

#### Obszary odpowiedzialności:

- › obszar naukowo – technologiczny
- › zarządzanie operacyjne



### Adam Pietruszkiewicz

Członek Zarządu ds. sprzedaży

Absolwent Uniwersytetu w Bostonie, gdzie ukończył kierunek Zarządzania Międzynarodowego oraz Stosunków Międzynarodowych.

Ma ponad 20-letnie doświadczenie w branży private equity: kierował działalnością w Polsce funduszu Coast2Coast Capital, a wcześniej przez ponad 13 lat był związany z funduszem The Riverside Company, gdzie również pełnił funkcję dyrektora zarządzającego.

#### Obszary odpowiedzialności:

- › współpraca z Novavax i nowe projekty strategiczne i rozwojowe



### Grzegorz Grabowicz, MBA

Członek Zarządu ds. finansowych

Ukończył Uniwersytet Łódzki na wydziale Zarządzania i Marketingu ze specjalizacją Rachunkowość, uzyskując dyplom Magistra Zarządzania i Marketingu. Absolwent Nottingham Trent University - tytuł EMBA (Executive Master of Business Administration). Posiada uprawnienia Biegłego Rewidenta.

Zdobywał doświadczenie pracując w Deloitte, Magellan S.A. i MEDFinance S.A.

#### Obszary odpowiedzialności:

- › nadzorowanie i zarządzanie polityką finansową Spółki

# Mabion S.A.

Kim jesteśmy

**Zintegrowana firma biofarmaceutyczna o silnych kompetencjach w zakresie kompleksowego rozwoju leków biologicznych (bioinżynieria białek) oraz usług CDMO**



pierwszy komercyjny kontrakt na dużą skalę o wartości **372 mln USD** z Novavax na produkcję antygenu do szczepionki na COVID-19



założenie firmy w **2007**  
debiut na GPW w **2010**



działalność w obszarze usług produkcji kontraktowej i rozwoju leków na zlecenie (**CDMO**)



**certyfikacja GLP i GMP**  
zakładu zlokalizowanego w EU



**258**  
pracowników

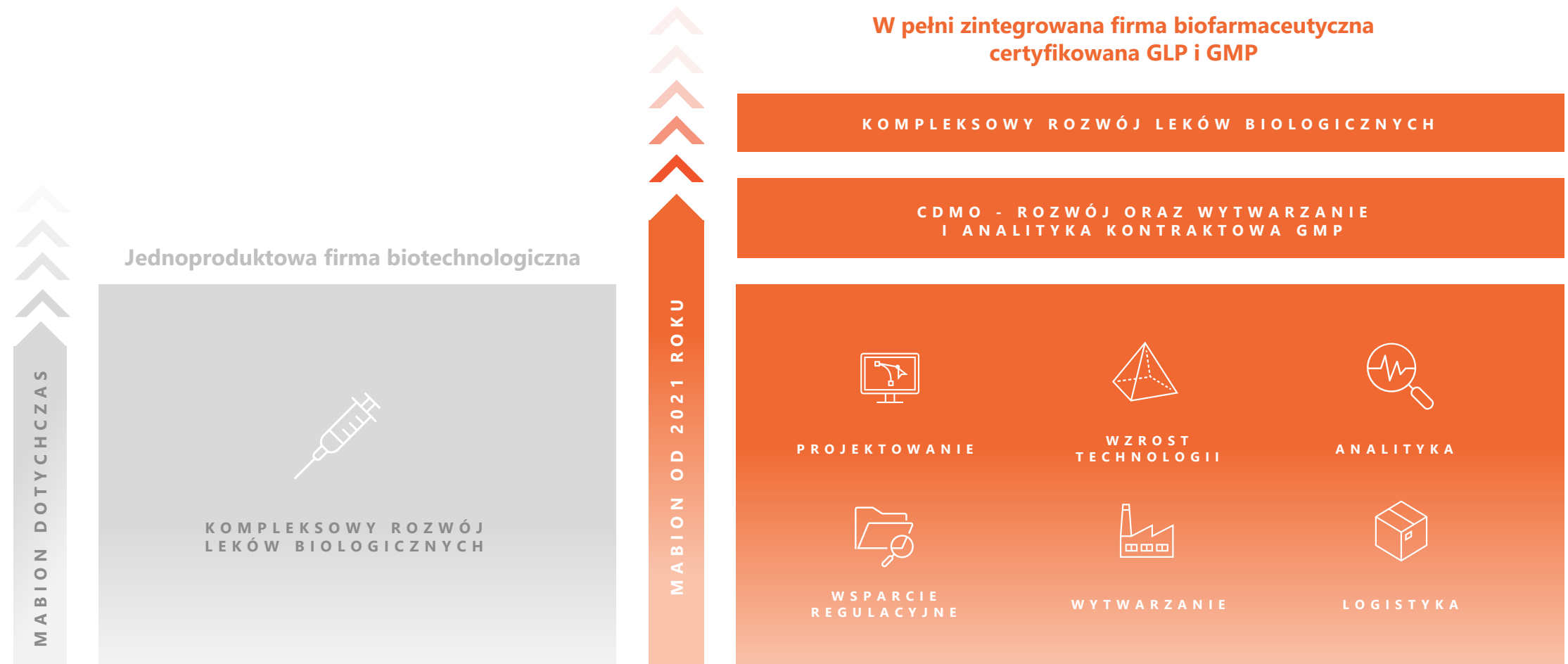


**rozwój** własnych leków biologicznych



# Transformacja Mabion S.A.

Mabion staje się w pełni zintegrowaną firmą biofarmaceutyczną i zintegrowanym CDMO



\* GLP (ang. Good Laboratory Practice) Dobra Praktyka Laboratoryjna; GMP (ang. Good Manufacturing Practice) Dobra Praktyka Wytwarzania

## Podsumowanie najważniejszych osiągnięć

Kluczowe zdarzenia i sukcesy na przestrzeni 2022 roku

- **Sprawną realizacją kontraktu z Novavax i trzeci kwartał z rzędu pozytywnych wyników dzięki realizacji umowy o wartości 372 mln USD**
- **Zawarcie 22 września 2022 aneksów rozszerzających i przedłużających zakres współpracy z Novavax**
  - umowa obejmuje okres do końca 2026 roku
  - produkcja antygeny uwzględniająca wariant Omicron
  - płatności za wytworzenie lub rezerwację mocy
  - powtarzalności przepływów na poziomie operacyjnym
  - stabilizacja finansowa
- **Rozwój i komercjalizacja kolejnych obszarów CDMO w ramach zleceń SOW**
- **Rozszerzenie kompetencji i zwiększenie zatrudnienia z poziomem bliskim docelowego**

PRZYCHODY 2Q

—

**43,9**  
mln zł

EBITDA 2Q

—

**5,6**  
mln zł

ZYSK NETTO 2Q

—

**5,1**  
mln zł

GOTÓWKA 2Q

—

**22,3**  
mln zł

# Rachunek zysków i strat

## Trzeci z rzędu kwartał dodatnich wyników

(mln PLN)	1Q 2021	2Q 2021	3Q 2021	4Q 2021	1Q 2022	2Q 2022
<b>Przychody razem (w tym)</b>	<b>0,0</b>	<b>1,6</b>	<b>0,0</b>	<b>55,3</b>	<b>38,6</b>	<b>43,9</b>
Przychody ze sprzedaży					22,3	17,5
Przychody z tytułu leasingu					1,8	1,4
Przychody z zakupu materiałów					14,5	25,0
<b>Zysk brutto na sprzedaży</b>	<b>0,0</b>	<b>1,6</b>	<b>0,0</b>	<b>34,3</b>	<b>16,8</b>	<b>10,7</b>
marża b. ze sprzedaży bez przychodów materiałowych					69,7%	56,2%
marża b. ze sprzedaży		100%		62,0%	43,5%	24,3%
<b>EBITDA</b>	<b>-11,9</b>	<b>-2,3</b>	<b>-14,2</b>	<b>27,4</b>	<b>9,6</b>	<b>5,6</b>
Marża EBITDA bez przychodów materiałowych					39,9%	29,6%
Marża EBITDA	n/a	n/a	n/a	49,6%	24,9%	12,8%
<b>EBIT</b>	<b>-14,1</b>	<b>-4,4</b>	<b>-16,3</b>	<b>25,0</b>	<b>7,1</b>	<b>3,1</b>
Marża EBIT bez przychodów materiałowych					29,4%	16,3%
Marża EBIT	n/a	n/a	n/a	45,2%	18,4%	7,0%
<b>ZYSK NETTO</b>	<b>-17,1</b>	<b>-2,5</b>	<b>-15,6</b>	<b>37,1</b>	<b>7,4</b>	<b>5,1</b>
Marża Netto bez przychodów materiałowych					30,8%	27,0%
Marża Netto					19,3%	11,7%

- W 2Q22 Spółka zrealizowała łącznie 43,9 mln PLN przychodów z działalności operacyjnej w tym 18,9 mln PLN z tytułu realizacji umów z Novavax z wyłączeniem przychodów z tyt. zakupionych materiałów
- 2Q22 był trzecim z rzędu kwartałem z dodatnim wynikiem finansowym na każdym poziomie.** Spadek marży brutto w 2Q22 wynika ze zmiany szacunków w rozliczeniu przychodów z realizowanego kontraktu z uwagi na zmienione okoliczności, dostępne informacje oraz nabyte doświadczenie.
- Wprowadzone zmiany w zakresie szacunków miały negatywny wpływ na wycenę przychodów z realizowanego kontraktu i ich wysokość rozpoznaną w 2 kwartale 2022 roku w stosunku do wyceny jaka byłaby dokonana na założeniach i szacunkach na 31.03.2022 rok i koniec poprzedniego roku bilansowego. **Zmniejszeniu uległa ujęta w okresie bieżącym kwota przychodów o 7 718 tys. zł w stosunku do poprzednich szacunków.**
- Dzięki efektywnej kontroli kosztów,** pomimo niższej rozpoznanej marży brutto o 13,5pp Q/Q, spółka osiągnęła skorygowaną o zakupione materiały marżę EBITDA na poziomie 29,6% (-10,3pp Q/Q)



# Metodyka rozpoznawania przychodów z kontraktu z Novavax

Zgodna z MSSF 15 „Przychody z umów z klientami” oraz MSSF 16 „Leasing”

**Kluczową zasadą jest rozpoznanie przychodów w miarę upływu czasu a nie w punkcie czasu**

Przychody rozpoznawane są w czasie odpowiednio do postępu w realizacji zobowiązania do spełnienia świadczenia.  
Metoda pomiaru postępów została oparta na nakładach odzwierciedlających wynik w zakresie wypełnienia zobowiązania do świadczenia

## Podział przychodów

### Baza kosztowa / marża weryfikowana na dzień bilansowy

#### Komponent leasingowy

- > Narzut marży na koszty amortyzacji aktywów wykorzystywanych bezpośrednio w realizacji kontraktu

#### Komponent produkcyjny

- > Koszty bezpośrednio związane z wykonaniem zobowiązania
- > Współczynnik alokacji przychodu do okresu sprawozdawczego uwzględnia koszty poniesione oraz szacunki przyszłych kosztów związanych z realizacją kontraktu

#### Przychody z materiałów

- > Komponent przychodowy, na którym nie jest rozpoznawana marża (0%)
- > Przychód z tyt. zakupu materiałów równa się wartości nabytych materiałów
- > Kontrola nad materiałami jest przenoszona na zleceniodawcę w momencie ich nabycia

## Zmiana szacunków na dzień bilansowy

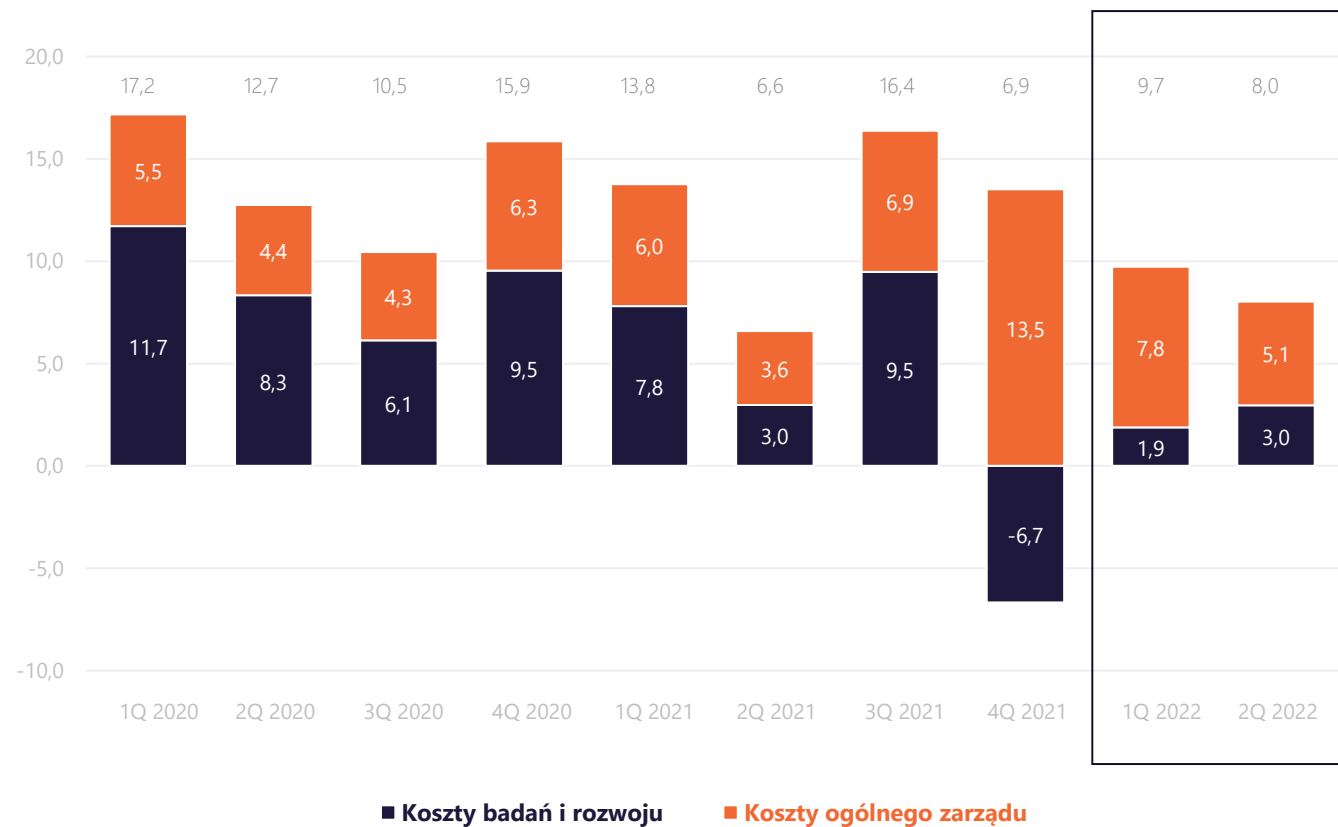
- > Uwzględnienie doświadczeń Spółki w zakresie kosztów realizacji kontraktu
- > Uwzględnienie spodziewanych przez Spółkę potencjalnych skutków związanych z obecną sytuacją pandemiczną SARS COV2 w skali globalnej,
- > Rozpoczęte rozmowy z partnerem biznesowym w zakresie harmonogramu produkcji i właściwości substancji czynnej w okresie kolejnych 12 miesięcy
- > Konserwatywne i ostrożnościowe podejście w zakresie wyceny spodziewanych przychodów

*\* Inne parametry zmienne mające wpływ na wycenę kontraktu obejmują kurs walutowy PLN / USD na dzień bilansowy*

## Koszty R&D i SG&A pod ścisłą kontrolą

Utrzymanie dyscypliny kosztowej w trakcie realizacji kontraktu z Novavax pomimo wymagającego otoczenia zewnętrznego

mln PLN



### Koszty ogólnego zarządu

W 2Q22 koszty SG&A spadły o 2,8 mln PLN Q/Q do poziomu 5,1 mln PLN.

- Największą kategorię stanowiły wynagrodzenia 2,4 mln PLN; - 0,5 mln PLN Q/Q,
- Materiały energia i media 1,9 mln PLN; +0,9 mln PLN Q/Q,
- Amortyzacja 0,6 mln PLN; +0,1 mln PLN Q/Q

### Koszty badań i rozwoju

- W 2Q22 poniesiono 3,0 mln PLN kosztów R&D związanych z realizowanymi projektami, głównie CD20.
- Jest to więcej o 1,1 mln PLN Q/Q. Różnica wynika z szerszego zakresu prac wykonanych w 2Q22.

# Bilans

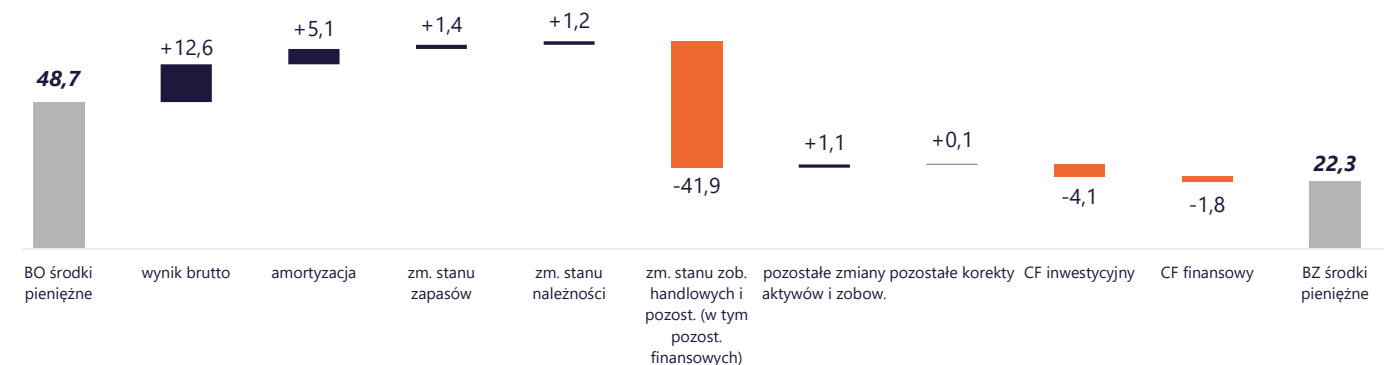
Pozytywna dynamika pozycji gotówkowej - wzrost środków pieniężnych w ujęciu kwartał do kwartału

Bilans (m PLN)	31.12.2021	31.03.2022	30.06.2022	
<b>aktywa trwałe</b>	<b>101,8</b>	<b>102,9</b>	<b>102,0</b>	
<b>aktywa obrotowe, w tym</b>	<b>82,4</b>	<b>65,0</b>	<b>52,4</b>	
zapasy	8,4	9,0	7,1	← Zapasy obejmują głównie materiały (inne niż zw. z realizacją kontraktu dla Novavax) w tym leki referencyjne
należności handlowe	12,5	24,5	8,2	←
pozostałe należności	6,3	6,7	9,4	←
rozliczenia międzyokresowe	6,5	6,6	5,5	
środki pieniężne i ekwiwalenty	48,7	18,1	22,3	
<b>aktywa razem</b>	<b>184,2</b>	<b>167,8</b>	<b>154,5</b>	
<b>kapitał własny</b>	<b>53,3</b>	<b>60,8</b>	<b>65,9</b>	← Wzrost kapitału własnego wynikiem generowania zysków
<b>zobowiązania długoterminowe, w tym</b>	<b>34,8</b>	<b>36,0</b>	<b>36,2</b>	
przychody przyszłych okresów z dotacji	32,2	32,7	33,6	
kredyty i pożyczki	0,2	0,5	0,4	
leasing	2,0	2,4	2,2	
<b>zobowiązania krótkoterminowe, w tym</b>	<b>96,1</b>	<b>71,1</b>	<b>52,4</b>	
zwrotne zaliczki na poczet praw dystrybucji	1,8	1,8	1,8	
zobowiązania handlowe	23,2	11,0	19,9	
pozostałe zobowiązania	6,0	7,1	7,4	
kredyty i pożyczki	15,3	15,3	15,1	← Pożyczka od Akcjonariusza
zobowiązania z tytułu realizacji umów	46,1	32,1	0,8	
leasing	2,0	2,0	2,0	
przedpłaty z tytułu leasingu	1,0	1,2	4,9	
<b>pasywa razem</b>	<b>184,2</b>	<b>167,8</b>	<b>154,5</b>	

# Cash Flow

Pozytywne przepływy z działalności operacyjnej w 2Q dzięki wynikom finansowym oraz ścisłej kontroli nad nakładami inwestycyjnymi

## Przepływy finansowe Mabion w 1H 2022



## Przepływy finansowe Mabion w 2Q 2022



### > Przepływy operacyjne 1H 2022: -21,3 mln zł

- > Wypracowana nadwyżka: wynik brutto + amortyzacja w kwocie 17,6 mln zł
- > Ujemny wpływ zmiany zobowiązań handlowych i pozostałych – obejmujących głównie płatności otrzymane w ubiegłym okresie sprawozdawczym od Novavax w związku z umową na produkcję antygeny
- > CF inwestycyjny obejmuje głównie nabycie sprzętu laboratoryjnego i IT
- > W 1H 2022 nastąpiło zmniejszenie stanu środków pieniężnych do 22,3 mln zł

### > Przepływy operacyjne 2Q 2022: +6,6 mln zł

- > Przepływy finansowe z dz. operacyjnej przewyższyły przepływy z dz. inwestycyjnej finansowej, rezultatem czego jest **zwiększenie stanu środków pieniężnych**
- > W zmianach kapitału obrotowego uwzględnione zostały przepływy finansowe związane z realizacją kontraktu z Novavax (w tym zaliczek na poczet nabywanych materiałów)

# Współpraca z Novavax i rozszerzenie Umowy

## Partnerstwo z Novavax systematycznie rozszerzane na kolejne obszary współpracy

Współpraca z Novavax rozpoczęta 8 października 2021 układa się bardzo dobrze i jest regularnie rozszerzana poprzez nowe zlecenia w ramach tzw. SOW (Statement of Work). Od stycznia 2022 do dnia dzisiejszego zawartych zostało 7 dodatkowych zleceń w formie SOW#2 – SOW#8.

**Wartość realizowanej Umowy to 372 mln USD, płatności otrzymywane przez Mabion są dodatkowo indeksowane wskaźnikiem opartym o inflację, a umacnianie się USD względem PLN wpływa pozytywnie na generowane przez Spółkę wyniki.**

## Wpływ aneksów podpisanych 22 września 2022 na współpracę z Novavax

umowa do końca 2025 roku	➤	<b>umowa do końca 2026 roku</b>
wytwarzanie antygenu do szczepionki na COVID-19	➤	<b>rozszerzenie wytwarzanego antygenu również o wariant Omicron</b>
środki pieniężna za produkowane serie	➤	<b>środki pieniężna za produkowane serie lub rezerwację mocy</b>
szacowana ilość mocy produkcyjnych dla Novavax	➤	<b>gwarantowana ilość mocy produkcyjnych dla Novavax do końca 2Q 2024</b>
realizacja 40% wartości umowy w latach 2022-2023 i 60% w latach 2024-2025	➤	<b>realizacja ok. 15% wartości umowy w latach 2022-2023, ok. 55% wartości w latach 2024-2025 i ok. 30% w 2026</b>

### Realizacja Umowy w 2022 r.

#### Do momentu podpisania aneksów

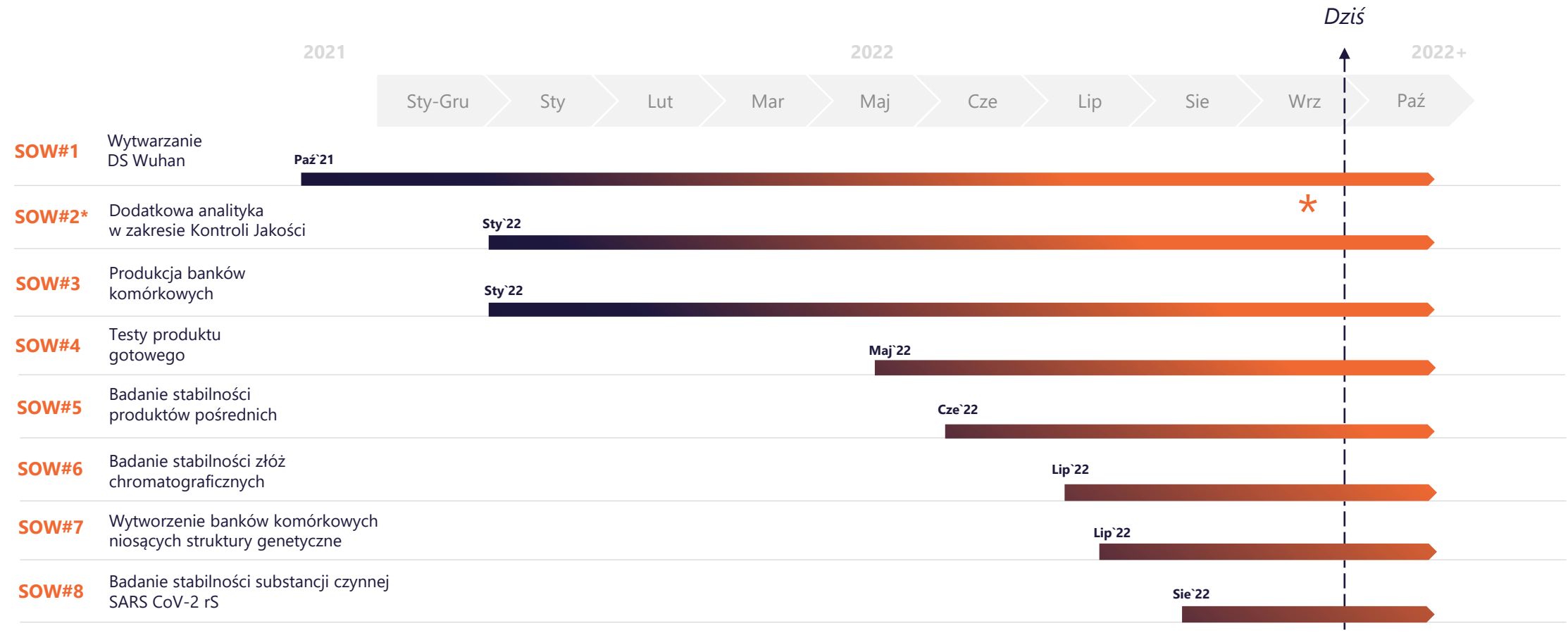
- od początku współpracy Mabion otrzymał w sumie blisko **32 mln USD od Novavax**
- **zawarcie 7 dodatkowych zleceń SOW** w zakresie m.in. wytwarzania oraz zaawansowanej analityki
- **Ukończenie zlecenia SOW#2** – transfer metod. W przyszłości seryjne zlecenia analityki.

#### Od podpisania aneksów do końca roku

- rozpoczęcie prac nad produkcją antygenu szczepionki na COVID-19 **wariant Omicron**
- otrzymywanie przychodów niezależnie od transferu **technologii z tytułu rezerwacji mocy**
- spodziewane **kolejne zlecenia rozszerzające współpracę** w ramach SOW

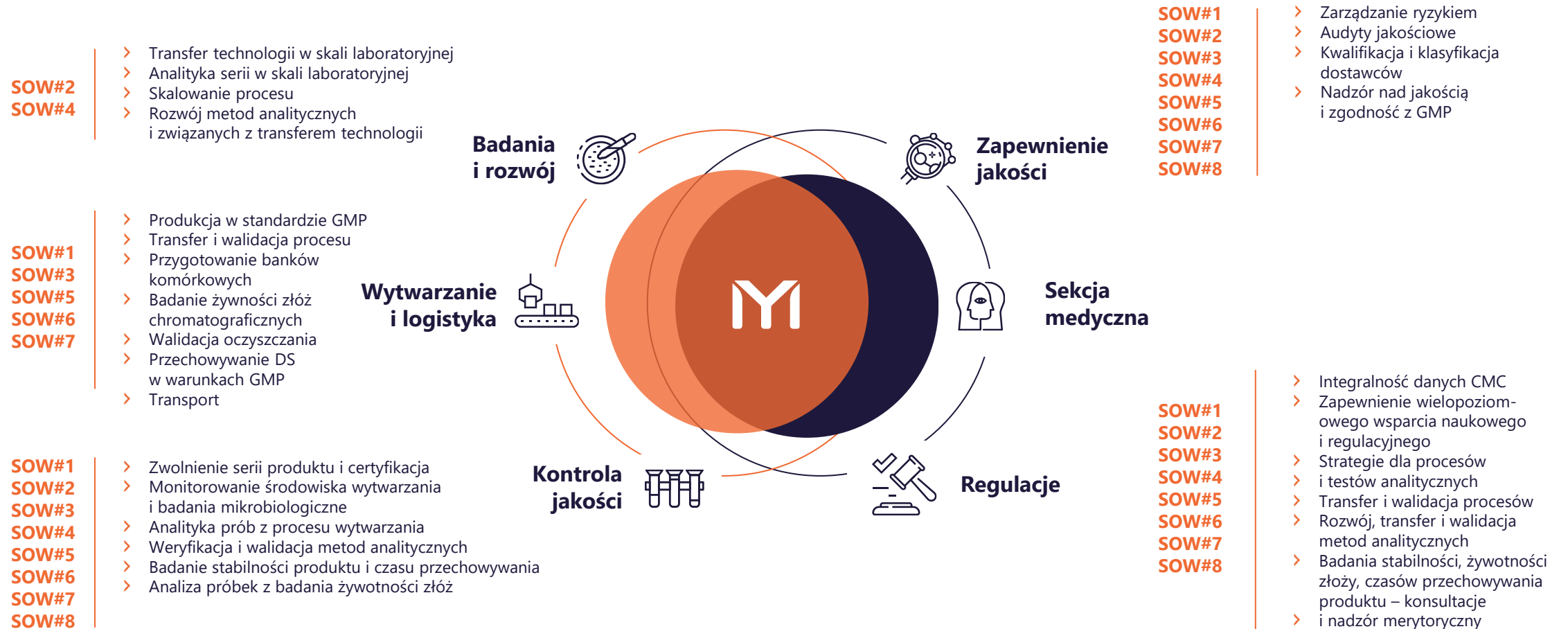
# Pozyskane SOW

Efektywna, systematyczna i skuteczna monetyzacja budowanych przez lata kompetencji Mabionu w obszarze rozwijanych usług CDMO



# Działalność CDMO

## Kompleksowa współpraca z Novavax w ramach rozwijanych działań



## Rozwój działalności CDMO

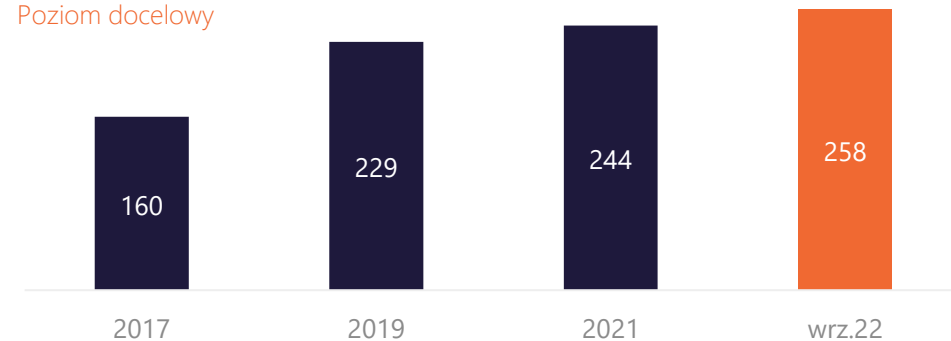
Zweryfikowane kompetencje i szeroki zakres nowych usług Mabionu nakierunkowany na pozyskanie kolejnych klientów i dywersyfikację biznesu

Produkcja kontraktowa i wytwarzanie leków na zlecenie kluczowym obszarem rozwoju Mabion w celu pozyskania kolejnych klientów



### Liczba etatów na koniec okresu

Poziom docelowy



\* GLP (ang. Good Laboratory Practice) Dobra Praktyka Laboratoryjna; GMP (ang. Good Manufacturing Practice) Dobra Praktyka Wytwarzania



### Kompetencje

- Regularnie rozwijana współpraca z **Novavax** na podstawie kolejnych zleceń SOW
- Wyśrubowane standardy GMP i GLP
- Gotowość do kompleksowej obsługi klientów zlecających pełny zakres usług lub wybrane elementy procesu

### Zespół sprzedażowy

- Rozbudowa zespołu sprzedażowego, w tym **zatrudnienie Head of Business Development** o światowym doświadczeniu w obszarze CDMO
- Intensyfikacja działań i **rozpoczęcie ofertowania do nowych klientów**

### Pozyskanie kolejnych klientów

Pozyskiwanie kolejnych klientów **ma na celu dywersyfikację biznesu i jego skalowanie** wraz z **dalszym rozwojem mocy produkcyjnych** oraz zakresu oferty świadczonych usług analitycznych i laboratoryjnych w obszarach CDMO.

Zawarte aneksy i usprawnione procesy wewnętrzne zapewniają większą elastyczność w zarządzaniu mocami produkcyjnymi i ułatwiają **pozyskanie kolejnych klientów, równoległe do realizowanej Umowy z Novavax.**



# Pozostałe aktywności

Systematyczne postępy w obszarach istotnych dla przyszłości Spółki

## 1 MabionCD20



- Trwają prace przygotowawcze i analityczne
- Do wykonania pozostaje **badanie pomostowe kliniczne** z wykorzystaniem produktu z pełnej skali wytwarzania i produktu referencyjnego
- Harmonogram całego projektu musi być dostosowany do aktualnych priorytetów tj. realizacji kontraktu CDMO.** Pracujemy nad optymalnym nowym harmonogramem dot. wprowadzenia MabionCD20 na rynek.

## 2 Rozbudowa mocy produkcyjnych



- Proces rozbudowy mocy produkcyjnych trwa**, dostawy sprzętu są w trakcie realizacji,
- Zwiększenie posiadanych mocy produkcyjnych** w obecnym zakładzie w Konstancynie Łódzkim, z obecnych 2-ch do 4-ech bioreaktorów, **przewidziane jest na przełomie 2Q-3Q 2023**
- Planowana przebudowa istniejącego zakładu umożliwi zwiększenie skali działania oraz **rozszerzenie zakresu świadczonych usług**
- Budowa nowego zakładu Mabion II będzie uwzględniona w nowej strategii spółki

## 3 Pozyskanie finansowania dłużnego



- Dzięki zawartemu aneksowi z NVAX **spółka stała się przewidywalnym partnerem do rozmów o pozyskaniu finansowania dłużnego**
- Pozyskanie długu rozpatrywane jest w kontekście finansowania strategicznych planów rozwojowych

## 4 Proces pozyskania inwestora



- Proces jest aktywnie realizowany za pośrednictwem doradcy
- Wojna w sposób widoczny wpływa niekorzystnie na tempo realizacji procesu** pozyskania inwestora strategicznego

# Outlook na 2H 2022

Rozwój oferty i budowa działu sprzedaży w obszarze CDMO, dalszy wzrost wyników finansowych oraz przygotowanie do rozbudowy zakładu priorytetami na 2H 2022

## Działalność CDMO

- **Realizacja umowy z NVAX zgodnie z zawartym harmonogramem**
- Oczekujemy kolejnych zamówień (SOW)
- Rozwój działu sprzedaży
- Dalsze ofertowanie do nowych klientów

## Finanse

- **W 2H22 oczekujemy wyższych wyników finansowych na wszystkich poziomach w porównaniu do 1H22, przy założeniu braku zdarzeń jednorazowych**
- Dalsza poprawa cash flow operacyjnego
- Stabilna, przewidywalna i bezpieczna sytuacja bilansowa

## Rozbudowa mocy produkcyjnych

- Kontynuacja przygotowań materiałowych, technicznych i logistycznych do sprawnego **zwiększenia mocy produkcyjnych zaplanowanego na przełom 2Q –3Q 2023**

## MabionCD20

- **Aktualizacja harmonogramu prac nad CD20** z uwzględnieniem priorytetów jakimi są:
  - sprawna realizacja kontraktu z NVAX
  - dywersyfikacja biznesu o nowych klientów
  - dywersyfikacja usług świadczonych przez Mabion jako CDMO

# Podsumowanie

1H 2022 to skuteczna komercjalizacja oferty usług CDMO i znaczący krok naprzód w kierunku trwale rentownej i zdywersyfikowanej firmy biofarmaceutycznej

# 1

**Rozwój relacji Mabion-Novavax uwzględniający ustalenia z nowych, korzystnych dla Spółki aneksów**

- > Zacieśnianie współpracy w ramach zawieranych zleceń SOW
- > Aneksy do umowy gwarantujące comiesięczne płatności z tytułu wytwarzania lub rezerwacji mocy, indeksacja inflacją
- > Przygotowania do transferu technologii w ramach wytwarzania nowego antygeny do wariantu Omicron
- > Przedłużona umowa do końca roku 2026

# 2

**Wyspecjalizowane kompetencje z obszaru CDMO i gotowość do pozyskiwania kolejnych partnerów**

- > Wzrost kompetencji i wiarygodności w kluczowym obszarze CDMO
- > Szeroki zakres usług: od strategii procesowej, analitycznej i klinicznej rozwoju produktu do jej realizacji na wszystkich etapach
- > Budowa dedykowanego zespołu i intensyfikacja działań sprzedażowych, w tym rozpoczęcie ofertowania w celu pozyskania kolejnych klientów
- > Prace nad aktualizacją harmonogramu dla MabionCD20

# 3

**Stabilizacja finansowa i zwiększona przewidywalność wyników**

- > Trzeci z kolei kwartał pozytywnych wyników z komercjalizacji umowy z Novavax i dodatni cash flow operacyjny w 2Q
- > Zwiększona powtarzalność wyników dzięki zawartym aneksom
- > Utrzymana dyscyplina kosztowa

MABION

# Dziękujemy za uwagę

KOMPLEKS NAUKOWO-PRZEMYSŁOWY  
BIOTECHNOLOGII MEDYCZNEJ

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

Numery kontaktowe:

Recepcja: +48 42 207 78 90  
Pharmacovigilance: +48 506 809 249

CENTRUM BADAWCZO-ROZWOJOWE  
BIOTECHNOLOGICZNYCH PRODUKTÓW LECZNICZYCH

ul. Fabryczna 17  
90-344 Łódź, Polska

Numer kontaktowy:

+48 42 290 82 10