

MABION

# Prezentacja wyników finansowych za 2023

16 kwietnia 2024



## Zarząd Mabion S.A.



**Krzysztof Kaczmarczyk**

Prezes Zarządu

**Obszar odpowiedzialności:**

- > opracowanie strategii biznesowej Spółki
- > pozyskiwanie partnerów biznesowych, strategicznych dla Spółki
- > obszar HR, prawny, administracyjny, IR



**Julita Balcerek, PhD, MBA**

Członek Zarządu  
ds. Operacyjnych

**Obszar odpowiedzialności:**

- > zarządzanie, nadzorowanie i integracja obszarów operacyjnych
- > tworzenie i implementacja nowych technologii procesowych i analityki
- > nadzór nad zakupami, magazynem, transportem oraz inwestycjami



**Grzegorz Grabowicz, MBA**

Członek Zarządu  
ds. Finansowych

**Obszar odpowiedzialności:**

- > nadzorowanie i zarządzanie polityką finansową Spółki
- > pozyskiwanie finansowania
- > budżetowanie, raportowanie zarządcze i sprawozdawczość



**Sławomir Jaros, PhD, MBA**

Członek Zarządu  
ds. Naukowych i Jakościowych

**Obszar odpowiedzialności:**

- > kształtowanie polityki naukowej i jakościowej
- > strategia regulacyjna
- > rozwój i wdrażanie rozwiązań IT
- > wsparcie dla obszaru Rozwoju Biznesu



**Adam Pietruszkiewicz**

Członek Zarządu  
ds. Rozwoju Biznesu

**Obszar odpowiedzialności:**

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

# Podsumowanie najważniejszych osiągnięć i wydarzeń

## Wybrane kluczowe zdarzenia w 4Q 2023 i do momentu publikacji raportu rocznego FY2023

### FINANSE

- Realizacja wysoko rentownych przychodów pomimo przestoju produkcyjnego w związku z modernizacją; w 4Q'23 marża EBITDA 22,4% (48,7% po korekcie o jednorazowy odpis)\*
- Zrealizowane przychody 2023 zgodne z guidance (101%), rentowność EBITDA 2023 wyraźnie powyżej guidance - osiągnięte 49,1%\* vs zapowiadane ponad 35%\*\***
- Na dzień publikacji raportu FY'23 posiadane i przewidywane środki pieniężne zapewniają prowadzenie działalności i regulowanie zobowiązań przez co najmniej kolejne 12 miesięcy
- Po dniu bilansowym do dnia publikacji raportu FY'23 Spółka otrzymała od Novavax płatności w kwocie 13,2 mln USD**

### STRATEGICZNE INWESTYCJE

- Ukończenie wg planu kompleksowej modernizacji zakładu i uruchomienie operacyjne od grudnia'23 – zwiększone moce, integracja pionowa, zdywersyfikowana technologia wytwarzania
- Kontynuowane znaczne nakłady w obszarze IT (systemy zarządzania QMS/LIMS)

### BUSINESS DEVELOPMENT

- Kontynuowana bardzo dynamiczna i wyraźna aktywność BD, obecność na wszystkich kluczowych globalnych eventach branżowych
- Pierwsi klienci o niewielkiej skali w 4Q'23, większe zlecenia na zaawansowanym etapie ofertowania i rozmów komercyjnych oraz technologicznych od końca 2023
- Istotny wzrost liczby zapytań ofertowych i wartości złożonych ofert – wartość złożonych ofert w pipeline ok. 213 mln USD aktualnie vs ok. 28 mln USD w listopadzie'23 (po 3Q 2023)
- Na kluczowych rynkach znaczne wzmocnienie zespołu 2. doświadczonymi menedżerami: Marty Henehan jako BD Director na Am. Północną, dr Nigel Stapleton jako BD Director w Europie

### ZAGADNIENIA KORPORACYJNE

- Powołanie Julity Balcerek do zarządu Mabion na stanowisko Chief Operating Officer
- Przyjęta strategia ESG na lata 2024-2027

#### PRZYCHODY (mln PLN)

4Q 23	FY 23
46,5	151,7
+8% r/r	-8% r/r

#### GOTÓWKA (mln PLN)

4Q 23	4Q 22
47,8	53,6

#### EBITDA (mln PLN)

4Q 23	FY 23
10,4	62,3

#### ZYSK NETTO (mln PLN)

4Q 23	FY 23
-1,3	41,3

*	22,6	74,5
	-14% r/r	+100% r/r

*	10,9	53,5
	-30% r/r	+131% r/r

\* EBITDA i zysk netto skorygowane o zdarzenie jednorazowe w 4Q'23 – odpis aktywów trwałych w budowie w wys. 12,2 mln PLN

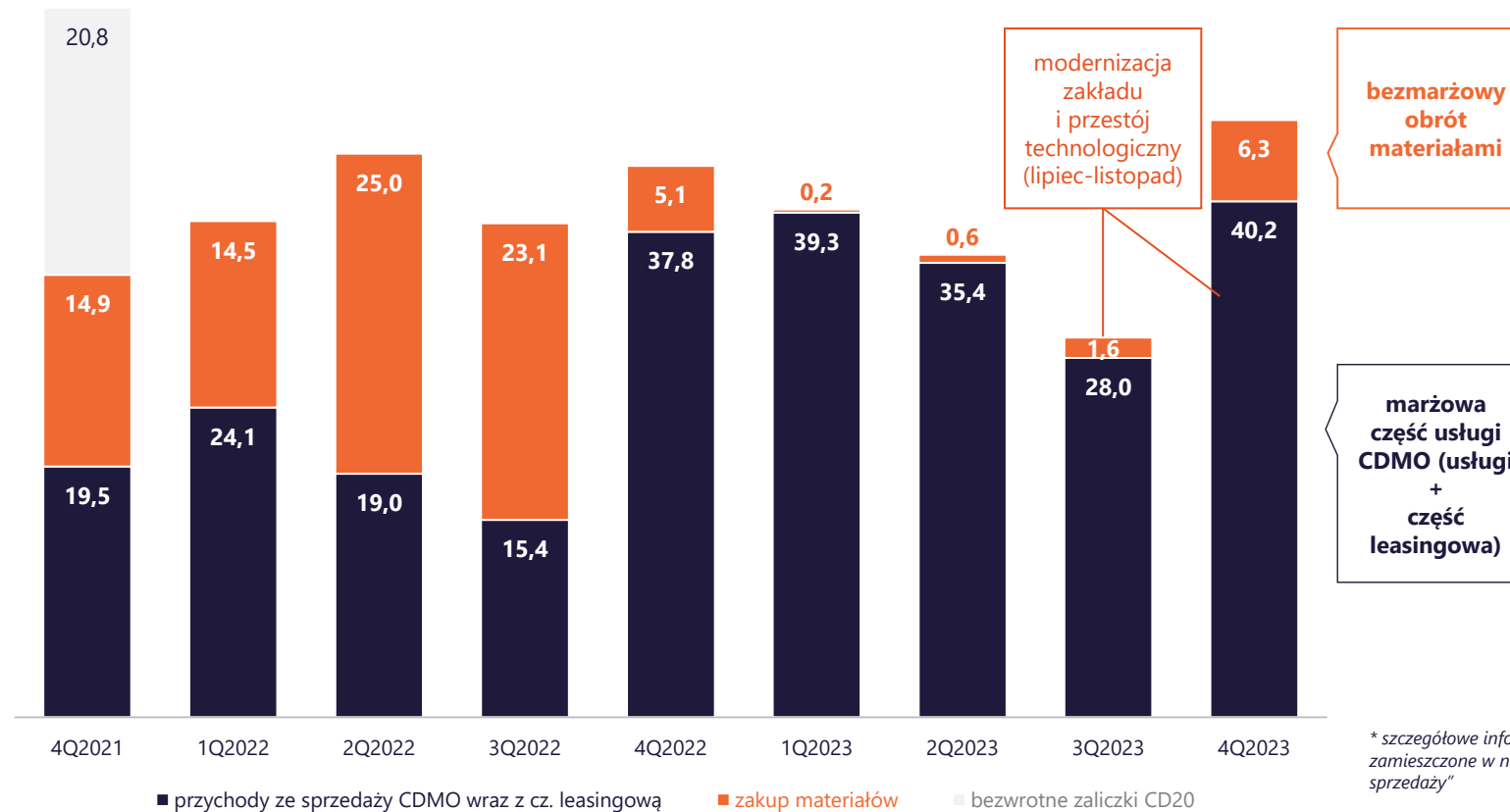
\*\* pierwotny guidance z kwi'23 r.: 25% marża EBITDA, zaktualizowany następnie we wrz'23 i lis'23 do odpowiednio 30% i ponad 35%

# Dziewiąty z rzędu kwartał generowania przychodów operacyjnych

Istotny wzrost przychodów z kontraktu od 4Q'22

## Przychody

mIn PLN



- > W 4Q'23 historycznie najwyższy poziom kwartalnych przychodów z tytułu wysoko marżowych usług kontraktowych (realizacja Umowy Produkcyjnej i dodatkowych zleceń SOW)
- > Po ukończeniu modernizacji oraz operacyjnym uruchomieniu zakładu zgodnie z założonym harmonogramem (od grudnia'23) ponownie widoczny nieco wyższy poziom zakupów materiałów (bezmарżowych)
- > Rozpoznawanie w czasie przychodów z kontraktu ulegało istotnym modyfikacjom wynikającym z wpływu makrootoczenia (sytuacji pandemicznej) oraz oczekiwanych prawdopodobnych i faktycznych zmian w umowie (sfinalizowanych aneksem z Novavax z 22 września'22)\*

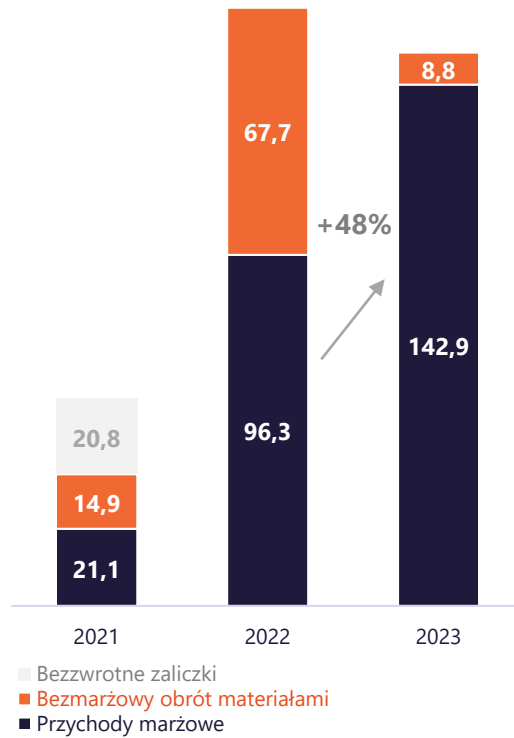
\* szczegółowe informacje dotyczące zmiany szacunków przy rozpoznawaniu przychodów zostały zamieszczone w nocie 8 do Sprawozdania finansowego za rok 2023 „Przychody i koszt własny sprzedaży”

# Dynamiczny wzrost przychodów i wyników Mabion

Realizacja usług CDMO w połączeniu z dyscypliną kosztową i efektywnym zarządzaniem zasobami przekłada się na skokowy wzrost kluczowych pozycji P&L

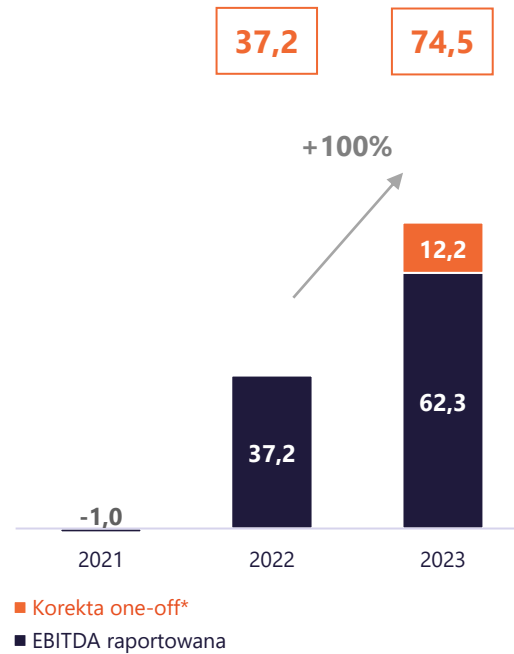
## Przychody

młn PLN



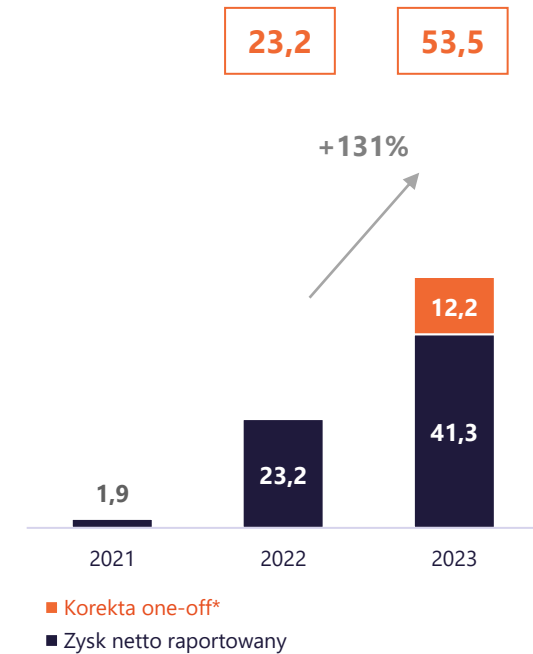
## EBITDA

młn PLN



## Zysk netto

młn PLN



\* EBITDA i zysk netto skorygowane o zdarzenie jednorazowe w 4Q'23 – odpis aktywów trwałych w budowie w wys. 12,2 młn PLN

# Rachunek zysków i strat

## Solidne przychody i zyskowność w 5. z rzędu kwartale

mIn PLN	1Q'21	2Q'21	3Q'21	4Q'21	1Q'22	2Q'22	3Q'22	4Q'22	1Q'23	2Q'23	3Q'23	4Q'23
<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>	<b>38,5</b>	<b>42,9</b>	<b>39,5</b>	<b>36,0</b>	<b>29,6</b>	<b>46,5</b>
Przychody ze sprzedaży	-	-	-	18,2	22,3	17,5	14,1	36,7	38,2	34,3	28,0	39,9
Przychody z leasingu	-	-	-	1,3	1,8	1,4	1,3	1,1	1,2	1,1	0,0	0,3
Przychody z zakupu materiałów	-	-	-	14,9	14,5	25,0	23,1	5,1	0,2	0,6	1,6	6,3
Przychody z realizacji usług R&D	-	1,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Przychody z tytułu bezzwrotnych zaliczek	-	-	-	20,8	-	-	-	-	-	-	-	-
Koszt własny sprzedaży i zakupionych materiałów	-	-	-	-21,0	-21,8	-33,3	-29,9	-13,0	-9,1	-8,6	-6,4	-13,0
<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>	<b>8,6</b>	<b>29,9</b>	<b>30,5</b>	<b>27,4</b>	<b>23,2</b>	<b>33,5</b>
Marża brutto ze sprzedaży*	-	100,0%	-	39,1%	43,5%	24,3%	22,3%	69,7%	77,0%	76,1%	78,3%	72,1%
Koszty R&D i ogólnego zarządu	-13,8	-6,6	-16,4	-6,9	-9,7	-8,0	-14,3	-11,8	-12,5	-10,2	-12,3	-11,5
<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>	<b>-4,4</b>	<b>26,4</b>	<b>19,8</b>	<b>19,2</b>	<b>12,8</b>	<b>10,4</b>
Marża EBITDA	-	-	-	19,2%	24,9%	12,8%	-	61,4%	50,1%	53,3%	43,4%	22,4%
<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>	<b>-6,4</b>	<b>24,5</b>	<b>18,0</b>	<b>17,5</b>	<b>10,9</b>	<b>8,7</b>
Marża EBIT	-	-	-	12,2%	18,4%	7,0%	-	56,9%	45,6%	48,5%	36,7%	18,7%
<b>ZYSK / (STRATA) 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>	<b>-5,1</b>	<b>15,7</b>	<b>16,5</b>	<b>15,2</b>	<b>10,9</b>	<b>-1,3</b>

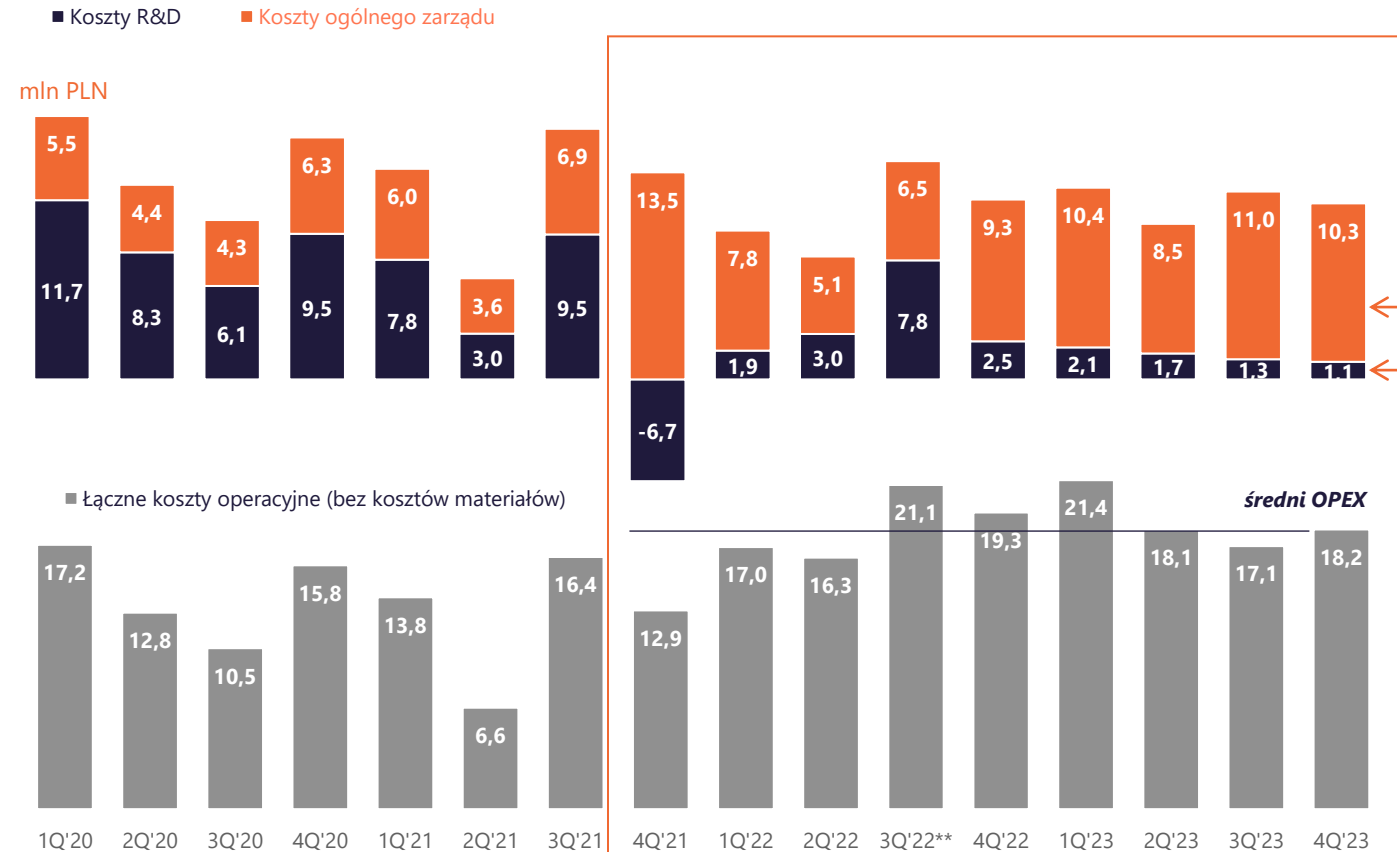
- > W 4Q'23 Spółka zrealizowała łącznie **46,5 mln PLN** przychodów z działalności operacyjnej w tym **40,2 mln PLN** z tytułu realizacji usług CDMO – rekordowy kwartał pod kątem generowanych przychodów
- > Atrakcyjna marża na wszystkich poziomach pomimo przestoju technologicznego w związku z modernizacją zakładu (do grudnia'23)
- > W 4Q'23 Spółka wypracowała **22,6 mln PLN skoryg. EBITDA (marża 48,7%)\*\***
- > Wpływ podatku odroczonego (wykorzystanie aktywa) w kwocie -8,6 mln PLN na zysk netto
- > **Po korekcie o zdarzenie jednorazowe 5. kwartał z rzędu z zyskiem netto powyżej 10 mln PLN\*\***

\* marża brutto ze sprzedaży wg formuły zysk brutto na sprzedaży / (przychody ze sprzedaży + przychody z leasingu + przychody z zakupu materiałów); w 4Q'21 zysk brutto ze sprzedaży dodatkowo skorygowany o przychody z tytułu bezzwrotnych zaliczek; analogicznie na niższych poziomach wyników

\*\* w 4Q'23 zdarzenie jednorazowe – odpis aktywów trwałych w budowie – wpływ na wynik EBIT, EBITDA i zysk netto w kwocie 12,2 mln PLN (pozostałe koszty operacyjne)

# Kontynuowana dyscyplina kosztowa

Transformacja w CDMO odzwierciedlona w zmianie struktury kosztów działalności przy zachowaniu ich poziomu pomimo presji inflacyjnej



## Koszty ogólnego zarządu

- > W 4Q'23 koszty ogólnego zarządu wyniosły 10,3 mln PLN – „normalizacja” wobec 3Q'23 wynika z alokowania części kosztów zw. bezpośrednio z produkcją ponownie do COGS (w 3Q'23 w związku z modernizacją zakładu część kosztów alokowana do SG&A w związku z przyjętymi zasadami rachunkowości); w 4Q'23 podobnie, jak i w całym roku, wyższe koszty marketingu i sprzedaży związane z dużą aktywnością BD i budową międzynarodowej widoczności oferty Mabion oraz rozwojem działu BD; w 1Q'23 koszty wyższe w związku z usługami konsultingowymi dot. strategii

## Koszty badań i rozwoju

- > W 4Q'23 poniesione 1,1 mln PLN kosztów R&D związanych z utrzymaniem projektów własnych produktów, głównie MabionCD20 (nakłady ograniczone do poziomu niezbędnego dla utrzymania potencjału projektu)

**OPEX na poziomie średniej kwartalnej (za okres świadczenia usługi dla Novavax) – odzwierciedla dyscyplinę kosztową i wysoką efektywność operacyjną procesów**

# Bilans

## Stabilny bilans dodatkowo uzupełniony kredytem pomostowym z EBOR na sfinansowanie inwestycji rozwojowych

mln PLN	31.12.2021	30.06.2022	30.09.2022	31.12.2022	31.03.2023	30.06.2023	30.09.2023	31.12.2023
<b>aktywa trwałe</b>	<b>101,8</b>	<b>102,0</b>	<b>103,2</b>	<b>104,0</b>	<b>103,3</b>	<b>107,3</b>	<b>117,0</b>	<b>117,8</b>
<b>aktywa obrotowe, w tym</b>	<b>82,4</b>	<b>52,4</b>	<b>111,3</b>	<b>82,2</b>	<b>95,3</b>	<b>67,5</b>	<b>113,4</b>	<b>90,5</b>
zapasy	8,4	7,1	6,8	8,5	8,2	7,6	7,7	6,8
należności handlowe	12,5	8,2	82,0	7,7	7,9	2,9	10,8	25,5
pozostałe należności	6,3	9,4	6,8	6,5	1,5	11,1	8,2	7,1
rozliczenia międzyokresowe	6,5	5,5	4,9	5,8	8,2	7,3	3,2	3,1
<b>środki pieniężne i ekwiwalenty</b>	<b>48,7</b>	<b>22,3</b>	<b>10,6</b>	<b>53,6</b>	<b>69,5</b>	<b>38,5</b>	<b>83,5</b>	<b>47,8</b>
<b>aktywa razem</b>	<b>184,2</b>	<b>154,5</b>	<b>214,4</b>	<b>186,2</b>	<b>198,6</b>	<b>174,7</b>	<b>230,4</b>	<b>208,3</b>
<b>kapitał własny</b>	<b>53,3</b>	<b>65,9</b>	<b>60,8</b>	<b>76,5</b>	<b>93,0</b>	<b>108,2</b>	<b>119,1</b>	<b>117,8</b>
<b>zobowiązania długoterminowe, w tym</b>	<b>34,8</b>	<b>36,2</b>	<b>40,1</b>	<b>35,4</b>	<b>35,1</b>	<b>34,6</b>	<b>35,0</b>	<b>35,2</b>
przychody przyszłych okresów z dotacji	32,2	33,6	35,5	31,2	31,1	31,1	31,2	31,8
kredyty i pożyczki	0,2	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2
leasing	2,0	2,2	4,1	3,8	3,6	3,3	3,5	2,7
<b>zobowiązania krótkoterminowe, w tym</b>	<b>96,1</b>	<b>52,4</b>	<b>113,6</b>	<b>74,3</b>	<b>70,6</b>	<b>31,9</b>	<b>76,4</b>	<b>55,3</b>
zwrotne zaliczki na poczet praw dystryb.	1,8	1,8	1,9	1,8	1,8	1,7	1,8	1,7
zobowiązania handlowe	23,2	19,9	40,5	12,8	9,7	3,5	4,4	7,9
pozostałe zobowiązania	6,0	7,4	4,7	3,3	9,0	3,4	3,3	3,4
kredyty i pożyczki	15,3	15,1	10,1	0,1	0,1	0,1	47,4	31,3
zobowiązania z tytułu realizacji umów	46,1	0,8	52,2	49,7	41,3	14,6	10,4	1,5
leasing	2,0	2,0	2,0	1,8	1,8	1,7	1,7	1,5
przedpłaty z tytułu leasingu	1,0	4,9	2,0	1,1	0,9	0,3	0,2	0,0
<b>pasywa razem</b>	<b>184,2</b>	<b>154,5</b>	<b>214,4</b>	<b>186,2</b>	<b>198,6</b>	<b>174,7</b>	<b>230,4</b>	<b>208,3</b>

Wzrost r/r aktywów trwałych związany z przeprowadzoną modernizacją zakładu, skorygowany częściowo odpisem akt. trwałych w budowie (12,2 mln PLN) dot. nakładów na Mabion II

Zapasy obejmują głównie materiały (inne niż zw. z realizacją kontraktu dla Novavax) w tym leki referencyjne

Należności handlowe dotyczą należności od Novavax z tytułu realizacji umowy (za wytworzone szarże substancji czynnej lub gotowości do produkcji); na dzień publikacji raportu FY'23 brak należności przeterminowanych z kontraktu z Novavax; w pozostałych należnościach 6,1 mln PLN podatku VAT

Rozliczenia międzyokresowe kosztów obejmują m.in. premie dla pracowników związane z zawarciem umowy z Novavax (rozliczane w czasie trwania umowy proporcjonalnie do 2Q'24), a także licencje i ubezpieczenie

Poziom gotówki odzwierciedla realizowany CAPEX strategiczny oraz sukcesywną spłatę kredytu pomostowego EBOR; **po dniu bilansowym otrzymane kolejne płatności od Novavax w wysokości 13,2 mln USD**

Udzielony kredyt z EBOR w wysokości 15 mln USD; na dzień bilansowy 31.12.2023 Mabion spłacił 2 raty w łącznej kwocie 6,6 mln USD zgodnie z harmonogramem; na koniec marca spłacona kolejna rata 3,3 mln USD; **na koniec 4Q'23 gotówka netto 12,0 mln PLN**

Zobowiązania dotyczące realizacji kontraktu z Novavax (płatności otrzymane od Novavax w związku z umową na produkcję substancji czynnej – na zakup materiałów)

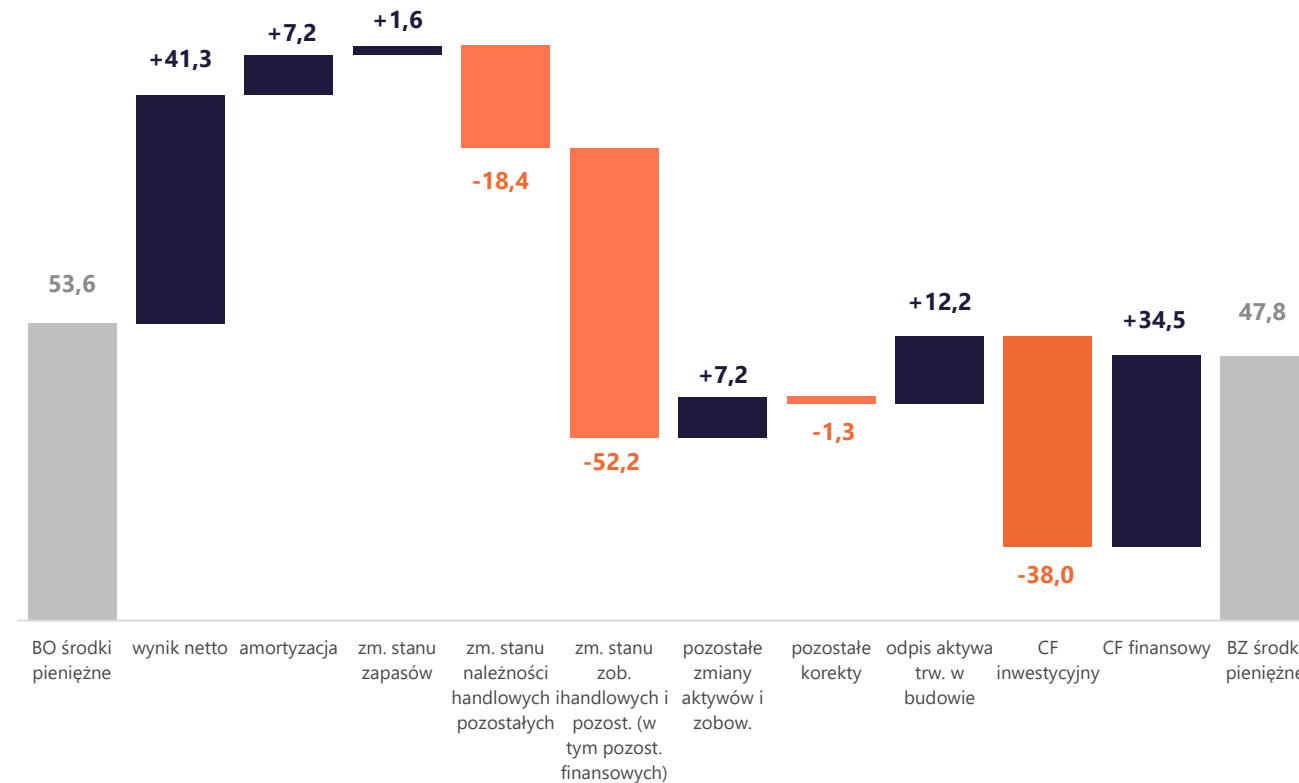


# Cash flow kształtowany przez uzgodniony harmonogram realizacji kontraktu z Novavax

Ukończona modernizacja istniejącego zakładu w Konstantynowie Łódzkim, wykorzystanie finansowania pomostowego

## Przepływy finansowe Mabion za 12M'23

mIn PLN



**Przepływy operacyjne 12M'23: -2,3 mln PLN**

**Przepływy operacyjne 4Q'23: -1,5 mln PLN**

- > Wypracowana nadwyżka 12M'23: wynik netto + amortyzacja w kwocie 48,5 mln PLN
- > W CF operacyjnym obniżenie zobowiązań obejmujących głównie płatności od Novavax w związku z realizacją umowy. Zmniejszenie stanu odzwierciedla uzgodnioną z partnerem modernizację zakładu i przestój technologiczny (trwający do początku grudnia'23)
- > **CF inwestycyjny dotyczy nakładów na modernizację i doposażenie w urządzenia obecnego zakładu**
- > W CF finansowym widoczny uruchomiony i sukcesywnie spłacany kredyt z EBOR, wpływ netto na cash flow +38,0 mln PLN
- > Na koniec 4Q'23 nastąpiło obniżenie stanu środków pieniężnych do 47,8 mln PLN

**Spółka w okresie 12M'23 roku otrzymała płatności z tytułu realizacji umowy z Novavax w wysokości 19,8 mln USD oraz 0,3 mln EUR**

# Strategiczny cel budowy zakładu Mabion II pozostaje aktualny

Spółka potwierdza zamiar realizacji inwestycji Mabion II, dającej możliwość dywersyfikacji i skokowego wzrostu na atrakcyjnym rynku CDMO biologicznych

- > **Realizacja kontraktu wytwórczego, dynamicznie rosnąca wartość zapytań ofertowych i złożonych ofert oraz osiągnięte wyniki operacyjne pozytywnie weryfikują decyzję o zmianie modelu biznesowego**
- > Kontynuacja rozwoju w modelu CDMO o profilu biologicznym oferuje duży potencjał wzrostu Spółki i możliwość budowania obecności na atrakcyjnym, dynamicznie rosnącym rynku
- > **Budowa zakładu Mabion II pozostaje istotnym narzędziem do realizacji strategii i przyspieszenia wzrostu, harmonogram realizacji jest podtrzymany, w 2024 możliwa aktualizacja projektu inwestycyjnego**
- > Decyzja o sposobie realizacji Mabion II zostanie podjęta na podstawie obiektywnych i racjonalnych przesłanek biznesowych, obejmujących: dynamikę rozwoju i strukturę portfela zamówień, poziom generowanej EBITDA i przepływów pieniężnych oraz dostępność finansowania zewnętrznego
- > Dokonany w sprawozdaniu FY2023 odpis aktualizujący projekt Mabion II (12,2 mln PLN) wynika z przesłanek MSR36, w szczególności związanych z aktualną możliwością sfinansowania inwestycji
- > Zarząd będzie dokonywał regularnej analizy sytuacji i w przypadku wystarczającego prawdopodobieństwa realizacji inwestycji (zmiany sytuacji finansowej) możliwe jest podjęcie decyzji o odwróceniu odpisu
- > Projekt (plan zakładu) zachowuje aktualność z punktu widzenia formalno-prawnego, a dzięki wartości technicznej i technologicznej może być wykorzystany w przypadku podjęcia decyzji o realizacji inwestycji

## Mabion II



**Blisko  
20.000 m<sup>2</sup>**

**nowoczesnej powierzchni wytwórczej, kontroli jakości, laboratoryjnej i biurowej (dodatkowej względem obecnego zakładu)**

- > niezależne linie wytwórcze umożliwiające realizację w sposób równoległy różnorodnych procesów wytwórczych
- > linie optymalne do realizacji zleceń komercyjnych
- > wzrost wolumenu świadczonych usług

# Skuteczna i terminowa realizacja założonych w 2023 roku priorytetów Strategii CDMO

Wdrażanie zapowiedzianych działań związanych z realizacją Strategii 2023-2027



## Rozpoczęta transformacja w CDMO

- > Dokonana zmiana modelu biznesowego z produktowego na usługowy
- > Zreorganizowane zasoby ludzkie w strukturach: BD, DBiR, DW, Jakości i IT
- > Przeszkolona kadra m.in. w zakresie produkcji leków biologicznych z wykorzystaniem nowej technologii bioreaktorów z klasycznym mieszaniem
- > Rozpoczęcie istotnych inwestycji i wdrożeń systemów informatycznych do zarządzania m.in. LIMS, eQMS

## Zmodernizowany zakład

- > Zmodernizowany zakład w Konstancynie Łódzkim w 4Q 2023
- > Zwiększony potencjał wytwórczy i analityczny pod kątem realizacji usług CDMO dla różnorodnych klientów
- > Wzrost elastyczności w wyniku zmiany charakteru obiektu z wytwórni jednoproduktowej na posiadającą możliwość dywersyfikacji

## Zbudowany zespół sprzedażowy

- > Rozwinięty zespół sprzedaży i ustrukturyzowany dział Business Development aktywnie ofertujący do potencjalnych klientów
- > Pozyskanie Business Development Directors na kluczowe rynki: USA i EU
- > Znacznie zwiększona obecność na konferencjach i targach branżowych skutkująca wzrostem generowanych szans sprzedażowych

# Modernizacja istniejącego zakładu

Dywersyfikacja technologii i wzrost elastyczności oferty zorientowanej na profil CDMO

## Działania modernizacyjne:

- > Prace budowlane i instalacyjne obejmujące istniejącą strefę wytwarzania zostały zakończone
- > Wznowiona gotowość operacyjna zakładu do wytwarzania substancji czynnej dla Novavax, kontynuowane prace analityczne

## Uzyskane korzyści:

- > **Dywersyfikacja technologiczna** – zakład posiada:
  - > Kuhner: 1x 10L, 2x 50L, 2x 250L, 2x 2.500L (bioreaktory - orbital shaking)
  - > Cytiva: 1x 10L, 2x 50L, 2x 200L, 2x 2.000L (bioreaktory - klasyczne mieszanie)
- > **Wzrost elastyczności** – rozdzielono fizycznie etapy hodowli bioreaktorowej oraz oczyszczania wstępnego
- > **Większa sprawność prowadzenia procesów** – wprowadzono dwa zbiorniki 3.000 L do przygotowywania buforów procesowych
- > **Atrakcyjniejsza oferta** – przebudowano obszar przeznaczony do wytwarzania produktu gotowego:
  - > Zainstalowano nową linię do rozlewu sterylnego w technologii izolatora
  - > Przygotowano pomieszczenie do instalacji linii do kontroli szczelności fiolek i inspekcji optycznej opakowań bezpośrednich Bonfiglioli Engineering

## Zaplanowane działania w 2024 roku:

- > Dostosowywanie zaplecza maszynowego zgodnie z oczekiwaniami potencjalnych klientów – personalizacja
- > Finalizacja procesów kwalifikacji linii do rozlewu
- > Site visits dla potencjalnych klientów – stacjonarne oraz wirtualne z wykorzystaniem kamer 360 stopni

Modernizacja zakładu w 2023 roku została sfinansowana ze środków własnych Spółki z bieżącej działalności operacyjnej oraz podpisanej w dniu 6 lutego 2023 roku umowy kredytu z EBOR na kwotę 15 mln USD.



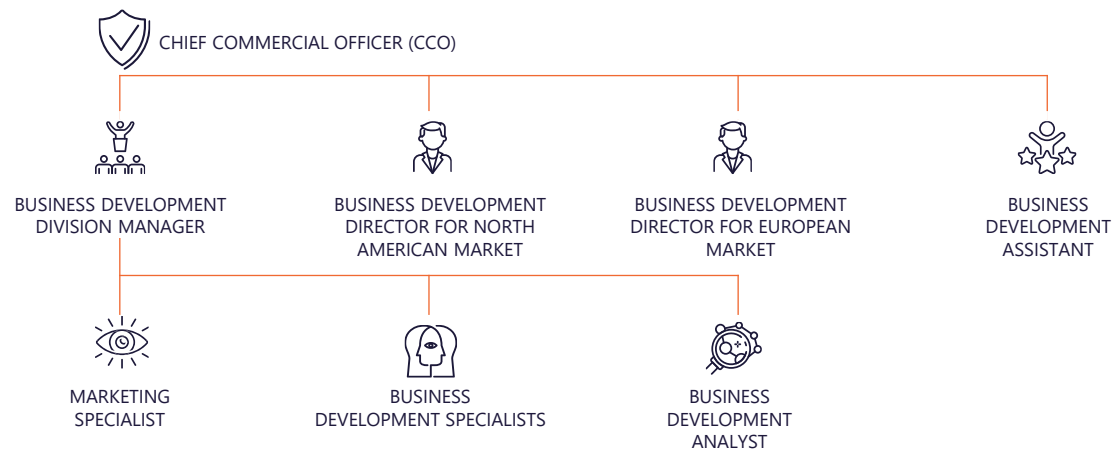
# Działania Business Development – zespół i struktura

**Ekspertski zespół o międzynarodowym zasięgu, budujący rozpoznawalność Mabion jako zweryfikowanego, dzięki współpracy z Novavax, podmiotu CDMO**

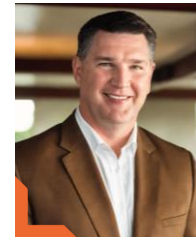
## Skuteczny i konsekwentny rozwój struktur Business Development

- > Zespół Business Development rozwinęty na przestrzeni 2023 roku **do 8 osób**
- > Proces rekrutacji kandydata na stanowisko BD Director w Am. Północnej **sfinalizowany**
- > Proces rekrutacji kandydata na stanowisko BD Director w Europie **sfinalizowany**
- > **Uporządkowana wewnętrznie struktura oraz szybkie procesy ofertowania**

## Struktura zespołu Business Development



## Marty Henehan, Business Development Director na Amerykę Płn.



- > Ponad 20-letnie doświadczenie w branży
- > Potwierdzone osiągnięcia w opracowywaniu skutecznych strategii wejścia na rynek CDMO i budowaniu globalnych marek
- > Wcześniej sprawował funkcję wiceprezesa ds. leków biologicznych w Pharmaron, rozszerzającym ofertę produkcji C&GT i leków biologicznych na Amerykę Płn.
- > Pełnił role kierownicze CDMO w firmach Hospira (obecnie Pfizer One2One), Therapure (obecnie część Resilience) i August Bioservices
- > Uzyskał tytuł MBA w dziedzinie finansów i zarządzania na Uniwersytecie Notre Dame
- > Posiada certyfikat w zakresie przywództwa w branży farmaceutycznej i biologicznej w Wharton School na Uniwersytecie Pensylwanii

## dr Nigel Stapleton, Business Development Director na Europę



- > Ponad 16-letnie doświadczenie w branży leków biologicznych, w tym ponad 10 lat w rozwoju biznesu dla CDMO
- > Pełnił kluczowe funkcje BD w strukturach wiodących europejskich CDMO: KBI Biopharma, Halix BV i w grupie Eurofins Scientific, odpowiadając za portfolio kluczowych klientów
- > Kilkukrotnie wyróżniany statusem top-performing business development manager
- > Z sukcesem prowadził wiele procesów negocjacyjnych dotyczących umów ramowych o świadczenie usług z licznymi podmiotami z branży farmaceutycznej, w tym z tzw. „big farmą”
- > Uzyskał tytuł doktora w dziedzinie immunologii na Uniwersytecie Amsterdamskim

# Działania Business Development – strategia i marketing

Rozwój biznesu Mabion na wielu płaszczyznach zorientowanych na dywersyfikację klientów i pozyskanie nowych kontraktów

**Regularny udział w najważniejszych branżowych wydarzeniach** biotechnologicznych, takich jak BIO International, CPHI, DCAT, Bio-Europe, BioFit, Biomanufacturing Summit czy JP Morgan Healthcare.



**Publikowanie informacji, artykułów, filmów i innych materiałów** o ofercie i możliwościach Mabion na portalach branżowych i eksperckich np. Biotech Gate, a także na kanałach własnych LinkedIn i YouTube.

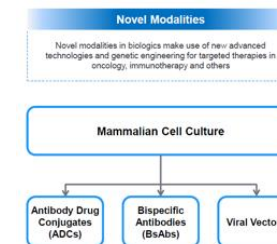


**Wdrożona i odpowiednio spozycjonowana nowa strona internetowa dedykowana działalności CDMO**, prezentująca ofertę i możliwości firmy, a także umożliwiająca łatwy kontakt z zespołem Mabion BD.

[www.mabion.eu](http://www.mabion.eu)



**Wszechstronna weryfikacja rynku i stałe monitorowanie pojawiających się trendów** biznesowych w celu określenia aktualnego zapotrzebowania na usługi kontraktowe w branży biofarmaceutycznej.



**Stosowanie aktywnych form i kanałów dotarcia do klienta**, takich jak współpraca z Pharma Targeting, Life Science Connect czy konsultantami wspierającymi rozwijające się firmy.



# Działania Business Development – klienci i oferta

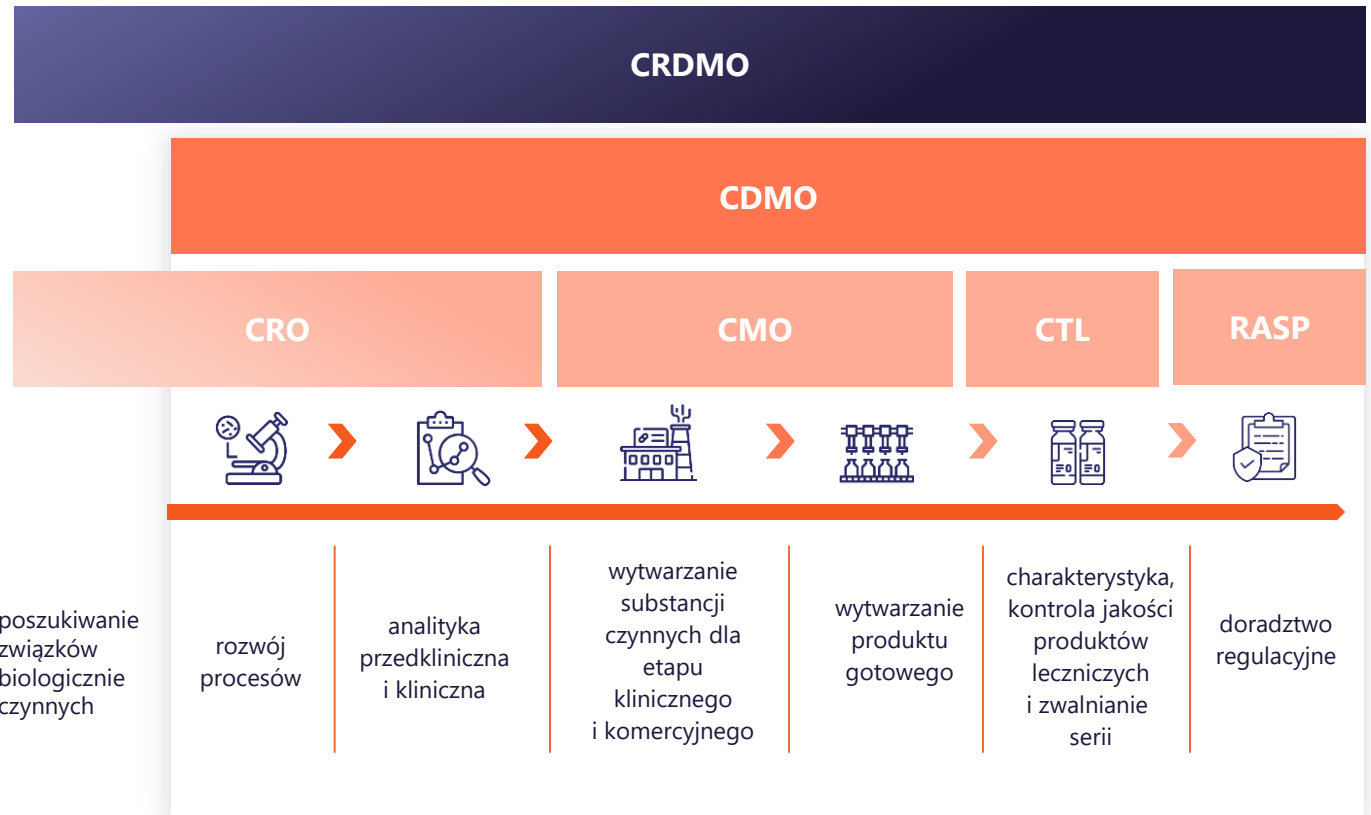
## Kim są klienci

- Średnie i małe firmy farmaceutyczne

<p>Szukający zintegrowanych aktywów i pełnej oferty CDMO</p>	<p>UE, USA (a także wybrane rynki azjatyckie, wymagający lokalizacji zakładów na rynkach wysoko regulowanych)</p>
<p>Realizujący projekty o małej i średniej wielkości na różnym etapie rozwoju produktu</p>	<p>Z portfolio produktów opartym o białka rekombinowane (w tym mAbs), wytwarzane z wykorzystaniem technologii hodowli linii komórek ssących</p>

## Oferowane usługi

- Głównie usługi w obszarze wytwarzania, rozwoju produktu oraz analityki

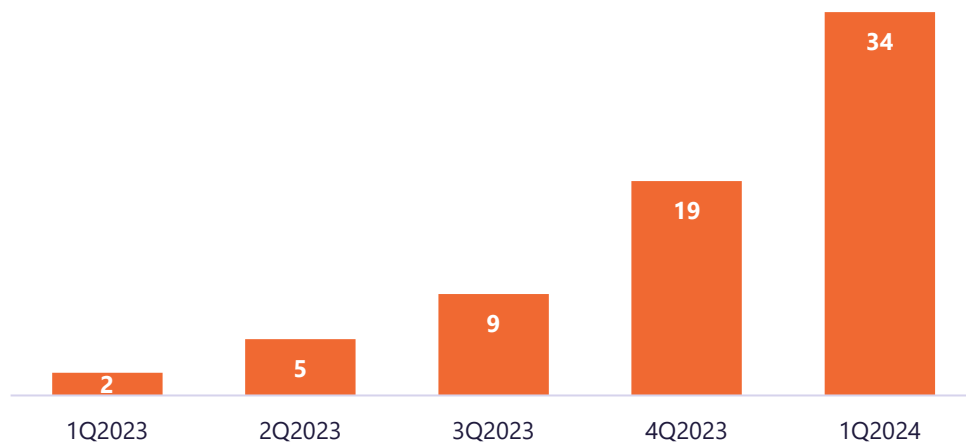


## Działania Business Development – efekty działań sprzedażowych

- > **Sumaryczna wartość wszystkich ofert, obecnie w trakcie rozstrzygnięcia, na dzień publikacji raportu przekracza 213 mln USD vs ok. 30 mln USD na połowę listopada 2023 w wysokomarżowej części usługowej bez uwzględnienia dodatkowej wartości materiałów i surowców**
- > Na koniec Q1 2024 Spółka ma otwarte 34 procesy sprzedażowe, średni czas obserwowany w branży od rozpoczęcia ofertowania do decyzji związanej z zatwierdzeniem lub odrzuceniem propozycji wynosi około 12 miesięcy
- > Jednostkowa wartość oferty waha się w przedziale 0,1 – 50,0 mln USD z czasem realizacji od kilku tygodni do kilku lat
- > Nowe, dodatkowe oferty, w trakcie przygotowania
- > Spółka jest już po kilku pierwszych site-visit zainteresowanych współpracą podmiotów w zmodernizowanym zakładzie w Konstancynie Łódzkim, kolejne site-visits w planie

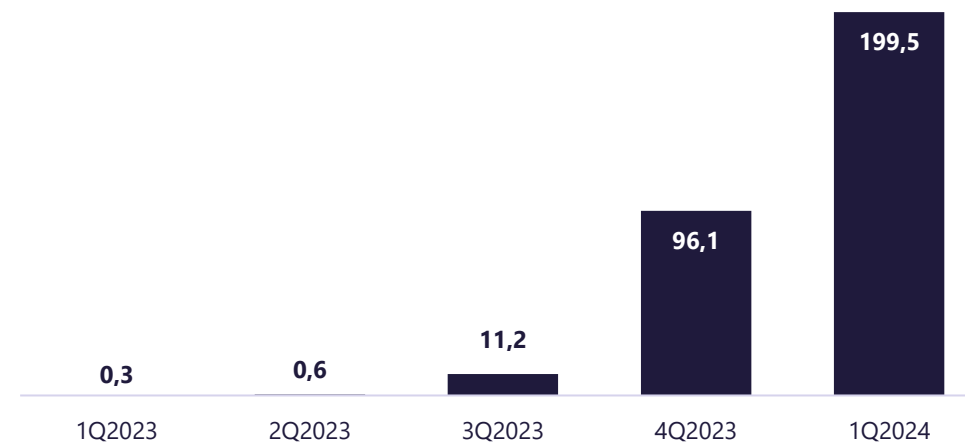
### Skumulowana liczba wysłanych ofert

(stan na 1Q 2024)



### Skumulowana wartość wysłanych ofert (mln USD)

(stan na 1Q 2024)





# Aktywność Mabion na eventach branżowych

Budowanie rozpoznawalności Mabion na globalnych rynkach; zaplanowane uczestnictwo w wydarzeniach branżowych w 2024 roku

Zaplanowany udział w konferencjach w 2024 roku

- Biotech Showcase** – Styczeń 8-10, San Francisco
- JP Morgan Healthcare** – Styczeń 8-11, San Francisco
- DCAT** – Marzec 18-21, Nowy Jork
- Bio Europe Spring** – Marzec 18-20, Barcelona
- Bioprocessing Summit Europe** – Marzec 19-21, Barcelona
- CEBioForum** – Marzec 26-27, Warszawa
- Pharma Contract Manufacturing** – Kwiecień 9-11, Berlin
- American Biomanufacturing Summit** – Kwiecień 10-11, San Francisco
- CPHI North America** – Maj 7-9, Pennsylvania
- BIO International** – Czerwiec 3-6, San Diego
- European Biomanufacturing Summit** – Wrzesień 10-11, Berlin
- BioProcess International (Biotech Week Boston)** – Wrzesień 23-26, Boston
- Contract Pharma** – Wrzesień 26-27, New Jersey
- CPHI** – Październik 8-10, 2024, Mediolan
- Bio-Europe** – Listopad 4-6, Sztokholm



**Istotnie więcej konferencji  
vs 2023 rok**

**to więcej spotkań biznesowych  
i szans sprzedażowych**



## Perspektywa finansowa

Zrealizowane oczekiwania Zarządu na rok 2023 na każdym poziomie, realizacja potencjału w roku 2024 uzależniona od pozyskanych kontraktów

	2023 oczekiwania Zarządu	2023 realizacja	2024-2027 założenia Strategii
Przychody	ok. 150 mln PLN	151,7 mln PLN	przy założeniu realizacji nowych kontraktów Spółka ma <b>potencjał generowania przychodów w przedziale 150-200 mln PLN</b> , przychody z gwarantowanej części kontraktu z Novavax do końca maja 2024 r.
OPEX	Ścisła kontrola kosztów	+1,4% r/r <sup>3)</sup>	<b>planowane utrzymanie wysokiej dyscypliny kosztowej</b> w kategoriach niezwiązanych z procesem pozyskiwania klientów
EBITDA	Marża EBITDA > 35% <sup>1)</sup>	62,3 mln PLN <b>Marża EBITDA 41,0%</b> 74,5 mln PLN <sup>4)</sup> <b>Marża EBITDA 49,1%<sup>4)</sup></b>	przy pełnym wykorzystaniu potencjału przychodowego zakładu <b>marża EBITDA deklarowana w Strategii na poziomie ~20-30% jest konserwatywna</b>
CAPEX	ok. 50 mln PLN <sup>2)</sup>	38,0 mln PLN	<b>2024: około 15 mln PLN</b> maintenance, przy realizacji nowych kontraktów - oprócz Novavax - może być wyższy i zbliżony do <b>30-35 mln PLN</b> <b>2025-2027: 15-20 mln PLN</b> (bez nakładów na Mabion II)

<sup>1)</sup> Pierwotny guidance z kwi'23 r.: 25% marża EBITDA, zaktualizowany następnie we wrz'23 i lis'23 do odpowiednio 30% i ponad 35%

<sup>2)</sup> Poziom CAPEX zaktualizowany w lis'23 wobec pierwotnego, podawanego w kwi'23 (65 mln PLN)

<sup>3)</sup> OPEX bez obrotu materiałami

<sup>4)</sup> Skorygowane o 12,2 mln PLN odpisu z tytułu utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych

# Korzyści dla Mabion wynikające z opracowania i wdrożenia Strategii ESG 2024-2027

Chcemy być **najlepszym partnerem biznesowym w branży biotechnologicznej**, który w świadomy sposób zarządza swoim wpływem środowiskowym i społecznym, zapewnia bezpieczne, przyjazne i umożliwiające rozwój miejsce pracy oraz przestrzega najwyższych standardów zarządzania.

## Korzyści wewnętrzne

- **Zaangażowanie najważniejszych interesariuszy**, w tym pracowników w procesy decyzyjne.
- **Uporządkowanie, mierzenie i optymalizowanie** podejmowanych działań w obszarze ESG.
- **Efektywne adresowanie istotnych kwestii** dla Mabion i jej interesariuszy wewnętrznych i zewnętrznych.
- **Poprawienie zarządzania ryzykiem** dzięki uświadomieniu ryzyk ESG.
- **Obniżenie kosztów** w średniej i długiej perspektywie – m.in. dzięki większej satysfakcji pracowników, łatwiejszemu pozyskiwaniu nowej kadry, wprowadzeniu rozwiązań zmniejszających zużycie energii.
- **Korzystniejsze warunki** finansowania dzięki udokumentowanym pozytywnym wynikom w obszarze ESG.
- **Spełnienie wymogów regulacyjnych.**



## Korzyści zewnętrzne

- Poprawa relacji i zwiększenie zainteresowania **inwestorów, którzy chcą utrzymać zaangażowanie** w firmę, które odpowiednio wdrażają i raportują dane ESG.
- Mocniejsza **pozycja w ratingach ESG.**
- Zwiększenie **konkurencyjności** organizacji.
- Zdobywanie większego **zaufania** klientów i inwestorów.
- **Budowanie wizerunku i rozpoznawalności** jako organizacji odpowiedzialnej, działającej zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju.
- Zwiększenie zainteresowania ze strony potencjalnych klientów.

## 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 jakiejkolwiek umowy lub powstania jakiegokolwiek stosunku prawnego, którego stroną byłoby Mabion S.A.

MABION

# Załączniki



## Filary i cele strategii ESG Mabion na lata 2024-2027

Strategia ESG wspiera zobowiązania i deklaracje określone w strategii biznesowej Spółki, uwzględniając przy tym perspektywę interesariuszy. Strategia została ujęta w podziale na 3 główne filary oraz 8 celów strategicznych, na które składają się 23 cele operacyjne oraz szczegółowe cele pozwalające na monitorowanie postępów (KPI's).



### E - Środowisko:

**E.1.** Będziemy podążać w kierunku zielonej transformacji

**E.2.** Będziemy minimalizować nasz negatywny wpływ na środowisko

**Strategia ESG Mabion na lata 2024-2027 jest dostępna na stronie internetowej Spółki:**

[https://www.mabion.eu/wp-content/uploads/2024/02/Strategia-ESG\\_Mabion.pdf](https://www.mabion.eu/wp-content/uploads/2024/02/Strategia-ESG_Mabion.pdf)



### S - Społeczeństwo:

**S.1.** Będziemy kontynuować działania na rzecz tworzenia bezpiecznego, przyjaznego i różnorodnego miejsca pracy

**S.2.** Będziemy promować Mabion jako atrakcyjne miejsce pracy

**S.3.** Będziemy pozytywnie wpływać na lokalne społeczności



### G- Ład korporacyjny:

**G.1.** Będziemy kontynuować wdrażanie najwyższych standardów zarządzania

**G.2.** Będziemy promować odpowiedzialne praktyki biznesowe w całym łańcuchu wartości

**G.3.** Będziemy budować świadomość na temat działań ESG wśród naszych interesariuszy/partnerów biznesowych

# Cele strategiczne Mabion

Realizacja planów w poszczególnych latach Fazy I oraz Fazy II

## FAZA I: 2023-2027

### 2023-2024

#### MODEL BIZNESOWY

Zmiana modelu biznesowego z produktowego na usługowy

#### TRANSFORMACJA

Dokończenie transformacji zapoczątkowanej w 2021 roku

#### MODERNIZACJA

Dostosowanie istniejącego zakładu do profilu CDMO, dywersyfikacja technologiczna, plan na Mabion II

#### ROZPOZNAWALNOŚĆ

W wybranym segmencie klientów, budowa track record

#### FINANSE

Samofinansujący się podmiot

### 2025-2027

#### POZYCJONOWANIE

Mabion jako rozpoznawalny podmiot na globalnym rynku

#### DYWERSYFIKACJA

Zdywersyfikowany biznes pod kątem usług oraz klientów

#### MABION II

Realizacja inwestycji w nowy zakład

#### SKALOWANIE

Gotowość do przeskalowania i przygotowania do uruchomienia Mabion II

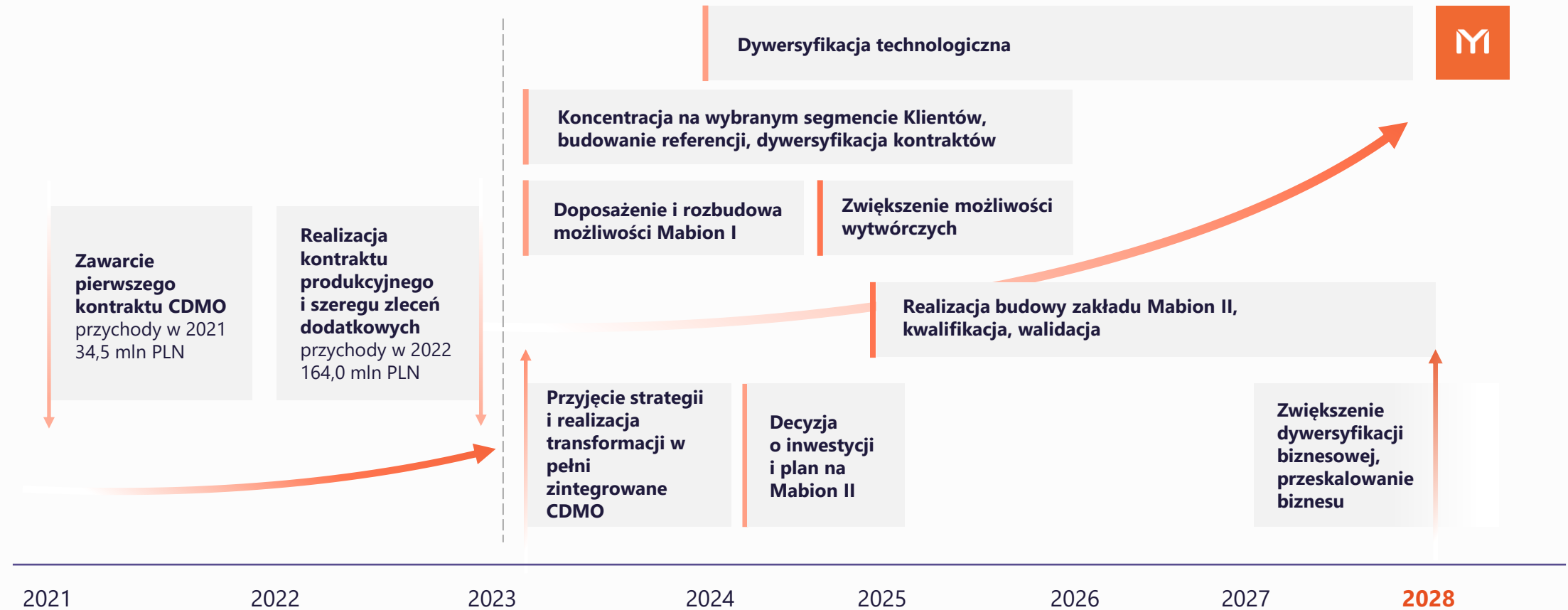
## FAZA II: 2028+

### 2028+

- > Mabion II rozpoczyna działalność operacyjną
- > Nowe linie wytwórcze i wzrost mocy produkcyjnych



# Decyzje podjęte w 2021, przyjęta strategia i jej dalsza realizacja umożliwią repozycjonowanie Mabion na rynku podmiotów CDMO o średniej wielkości





MABION

# Dziękujemy za uwagę

## RELACJE INWESTORSKIE

Piotr Owdziej, cc group  
piotr.owdziej@ccgroup.pl

Katarzyna Mucha, cc group  
katarzyna.mucha@ccgroup.pl

## KOMPLEKS NAUKOWO-PRZEMYSŁOWY BIOTECHNOLOGII MEDYCZNEJ

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

Numer kontaktowy:

Recepcja: +48 42 207 78 90

## CENTRUM BADAWCZO-ROZWOJOWE BIOTECHNOLOGICZNYCH PRODUKTÓW LECZNICZYCH

ul. Fabryczna 17  
90-344 Łódź, Polska

Numer kontaktowy:

+48 42 290 82 10