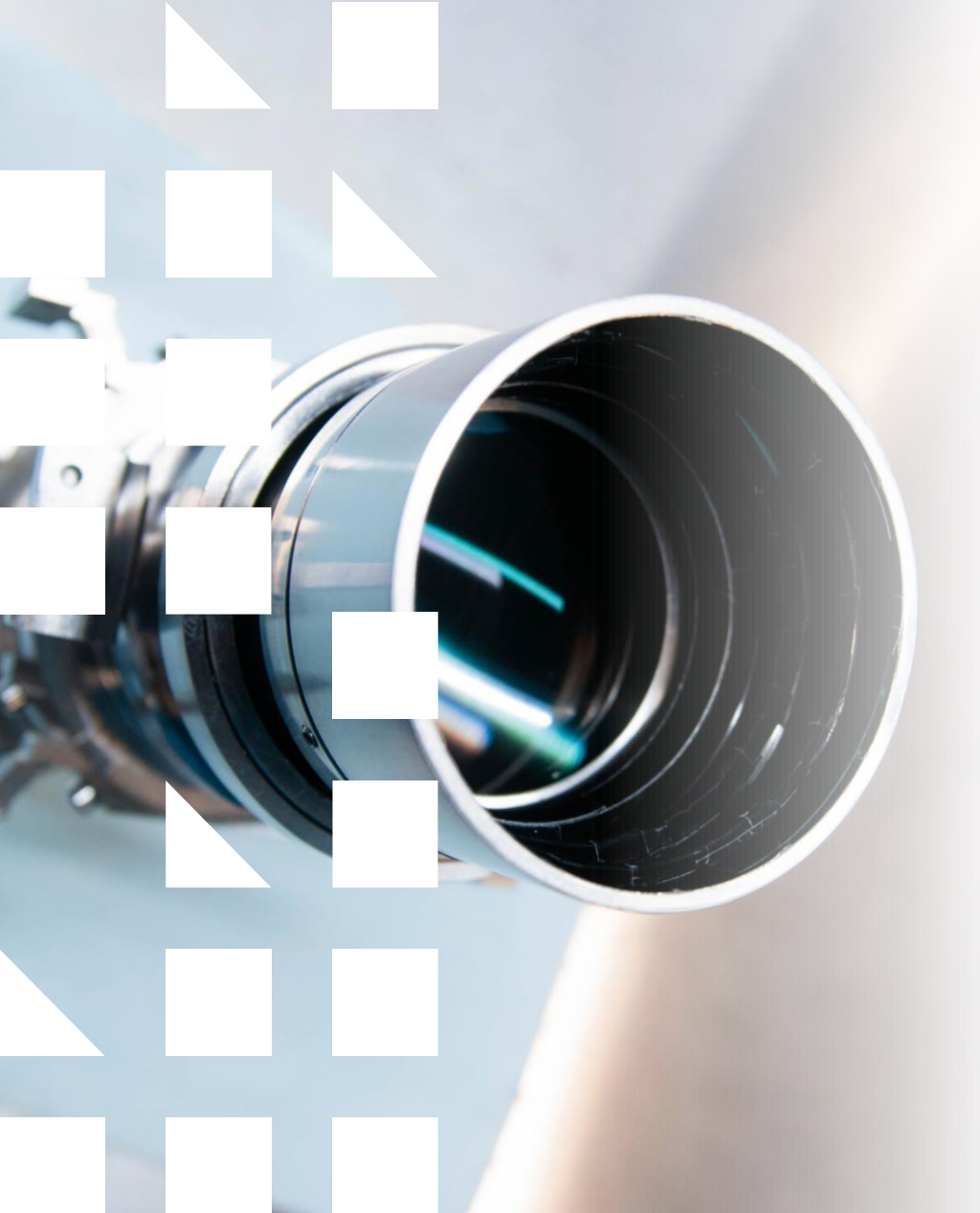


Scanway S.A.

Raport Q4 2024 | marzec 2025



Spis treści

List Prezesa.....	3
Podstawowe informacje o Scanway.....	8
Podsumowanie Q4 2024 roku.....	10
Komentarz Emitenta do wyników za Q4 2024 roku.....	14
Istotne zdarzenia po dacie bilansowej.....	17
Charakterystyka działalności gospodarczej Scanway.....	18
Strategia i cele.....	25
Czynniki ryzyka.....	30
Władze i akcjonariat.....	31
Zatrudnienie.....	32
Zasady przyjęte do sporządzenia raportu.....	33

List Prezesa

Szanowni Państwo, Akcjonariusze i Inwestorzy,

prezentuję raport, który podsumowuje okres czterech kwartałów 2024 roku i przedstawia najważniejsze osiągnięcia Spółki oraz podejmowane działania w celu realizacji naszej długoterminowej wizji rozwoju – zdobycia pozycji lidera na rynku europejskim w dziedzinie instrumentów optycznych dla małych satelitów, a także modułowych systemów wizyjnych dla przemysłu.

W 2024 roku, kluczowe misje kosmiczne na szczeblu krajowym i europejskim, odbyły się z udziałem Scanway. Dostarczyliśmy największy w historii rozwoju polskiego sektora kosmicznego teleskop do satelity EagleEye, a także system kamer do inauguracyjnego lotu najnowszej europejskiej rakiety nośnej Ariane 6 – zdjęcia z jej lotu wykonane naszymi kamerami szeroko obiegły świat i do dziś wykorzystywane są w materiałach Europejskiej Agencji Kosmicznej ESA. Ranga obu tych wydarzeń była najwyższa. Satelita EagleEye to pierwszy tak zaawansowany mikrosatelita zbudowany przez polskie konsorcjum w składzie: Creotech Instruments – lider i dostawca platformy, Centrum Badań Kosmicznych PAN – dostawca jednostki obliczeniowej i Scanway – dostawca instrumentu optycznego. Pomimo braku możliwości przetestowania teleskopu na orbicie ze względu na utraconą łączność dwustronną z satelitą po 8 dniach jego pracy, o której poinformował rynek lider konsorcjum, proces budowy największego do tej pory teleskopu, zakończone z sukcesem testy naziemne oraz potwierdzone wyniesienie na orbitę, pozwoliły nabyć nam cenną wiedzę i doświadczenie, które wykorzystujemy obecnie budując około 2x większy teleskop dla Partnera z Niemiec.

Inauguracyjny lot rakiety nośnej Ariane 6 był z kolei przełomowym wydarzeniem dla całej Europy, ponieważ przywrócił nam niezależność w zakresie wynoszenia własnych ładunków na orbitę. Potwierdzeniem był drugi lot w marcu br., który zakończył się umieszczeniem na orbicie francuskiego wojskowego satelity obserwacyjnego. Z całym zespołem jesteśmy dumni, że produkty Scanway znalazły się w centrum tych istotnych wydarzeń dla Polski i całej Europy. A już w drugiej połowie 2025 roku czekają nas kolejne kluczowe misje kosmiczne z udziałem Scanway.

Ubiegły rok to również najbardziej aktywny okres na arenie międzynarodowej w całej dotychczasowej działalności Scanway. Sukcesy naszych misji kosmicznych, począwszy od STAR VIBE w 2023 roku, przez EagleEye i Ariane 6 w 2024 roku, stanowiły istotne wsparcie w nawiązaniu łącznie aż 9 nowych współprac, w tym z komercyjnymi firmami z takich krajów, jak Stany Zjednoczone (Intuitive Machines, 3M), Korea Płd. (Nara Space), Niemcy (Marble Imaging, Dr. Schumacher), Dania (Space Inventor) czy Finlandia (ICEYE). Głęboko wierzę, że celowanie w globalny rynek i szeroka dywersyfikacja źródeł przychodów, będąca połączeniem komercyjnych kontraktów, środków z ESA, a także publicznych programów, o które zabiegamy, pozwoli w pełni wykorzystać istotny potencjał dalszego rozwoju Scanway i zająć wiodącą pozycję na europejskim rynku kosmicznym. W osiągnięciu tego celu wspierać będą nas 4 strategiczne kierunki rozwoju, które wypracowaliśmy w trakcie 2024 roku i które z sukcesami, krok po kroku, realizujemy. Poniżej omówię krótko każdy z tych kierunków.

List Prezesa

1) 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. Największym wyzwaniem w trakcie prac nad satelitą jest intensywny proces R&D, w trakcie którego powstaje docelowa specyfikacja urządzenia. 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, Scanway zamierza wypracować powtarzalny pipeline zamówień i w średnim terminie znacząco ustabilizować kwartalną zmienność przychodów, która obecnie jest mocno uzależniona od kamieni milowych w poszczególnych projektach, w których znajdujemy się na zaawansowanym poziomie procesów R&D. Na przestrzeni 2024 roku podpisaliśmy kontrakty o łącznej wartości 5,6 mln EUR na projekty konstelacyjne. Ponadto, w grudniu rozszerzyliśmy kontrakt z Nara Space z Korei Płd. o zamówienie na kolejne teleskopy, potwierdzając zasadność kierunku konstelacyjnego i udowadniając nasze wysokie kompetencje. W 2026 roku pierwsze dwa satelity z planowanej konstelacji co najmniej kilkunastu jednostek, zostaną wyniesione na orbitę z naszymi teleskopami do monitorowania emisji metanu. Drugi projekt konstelacyjny realizujemy z Marble Imaging z Niemiec, który buduje europejską konstelację satelitów o bardzo wysokiej rozdzielczości ze średnicą optyczną ponad dwukrotnie wyższą niż ta, którą zrealizowaliśmy w projekcie EagleEye – większy rozmiar teleskopu jest kluczowy dla uzyskiwania coraz lepszych parametrów rozdzielczości obrazowania i pozwoli osiągnąć poniżej 1 metra na piksel z orbity 500 km.

To sprawi, że Scanway dołączy do ścisłej czołówki europejskich dostawców rozwiązań optycznych. Wyniesienie pierwszego satelity z planowanej konstelacji o jeszcze większej liczebności niż projekt z Nara Space, jest przewidziane na 2026 rok. Nasz teleskop będzie częścią dużego satelity o masie około 100 kg, co otwiera przed nami także nowy segment Klientów i pozwoli realizować wyższą marżę na pojedynczym instrumencie optycznym.

2) Zwiększenie zaangażowania w segment obronny

W 2023 roku po raz pierwszy budżety kosmiczne do zastosowań militarnych były wyższe od cywilnych i wyniosły 50,2%. Wzrost nakładów na obronność to kilkuletni i rosnący trend, który zauważamy i w którym zamierzamy jako Scanway partycypować. Od początku działalności Spółki chcieliśmy tworzyć rozwiązania nie tylko zaawansowane technologicznie, ale także pożądane i mogące przynieść korzyść szerokiemu gronu odbiorców, w tym przypadku rodzimym i sojusznicznym wojskom, zwiększając konkurencyjność polskiego sektora obronnego na arenie międzynarodowej. Kierunek ten realizujemy z najlepszymi możliwymi partnerami – Flytronic z WB Group oraz ICEYE. W ubiegłym roku zawarliśmy umowę wykonawczą z Flytronic na opracowanie elementu optoelektronicznego głowicy obserwacyjnej dla systemów bezzałogowych (dronów). Wiodący polski podmiot w zakresie produkcji takich platform deklaruje chęć rozpoczęcia z nami rozmów i negocjacji biznesowych w celu wdrożenia naszego produktu w oferowanych przez siebie rozwiązaniach po zakończeniu testów i pozytywnej weryfikacji opracowanego rozwiązania. Do końca 2025 roku chcemy mieć gotowy prototyp modelu lotnego do rozpoczęcia testów.

List Prezesa

Współpraca z polsko-fińskim ICEYE dotyczyć ma rozwoju ultra-wysokorozdzielczych teleskopów zdolnych do obrazowania z rozdzielczością co najmniej 50 cm na piksel. To Partner operujący największą na świecie konstelacją satelitów radarowych, z której dane udostępniane są odbiorcom zarówno cywilnym, jak i wojskowym, w tym w Ukrainie. Połączenie naszych kompetencji optycznych z ekspertyzą radarową ICEYE może istotnie wzmocnić krajowe rozwiązania optyczne. Po zawartym MoU (porozumieniu o współpracy), prowadzimy obecnie rozmowy nad sformalizowaniem tego ambitnego projektu. W 2025 roku czeka nas także wyniesienie konstelacji satelitarnej PIAST dla Ministerstwa Obrony Narodowej. Projekt realizowany jest w konsorcjum z Wojskową Akademią Techniczną – lider, Creotech Instruments – dostawca platformy i Scanway – dostawca instrumentu optycznego do 2 z 3 satelitów, a także systemu akwizycji obrazu do wszystkich jednostek.

3) 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 jako Scanway upatrujemy swoją szansę rynkową i wychodzimy poza domenę EO (Earth Observation). O tym, że mamy do czynienia z nowym wyścigiem na Księżyc niech świadczy fakt, że w pierwszym tygodniu marca br. na jego powierzchnię zmierzały jednocześnie trzy różne lądowniki prywatnych firm – takiej sytuacji nie było nigdy wcześniej w historii.

W grudniu 2024 roku pozyskaliśmy kluczowe zamówienie od Intuitive Machines – amerykańskiej spółki notowanej na Nasdaq, która w 2024 roku przeszła do historii jako pierwsza prywatna organizacja, która wylądowała na Księżycu, co jednocześnie oznaczało powrót Ameryki na jego powierzchnię po 50 latach nieobecności. Jako Scanway już w połowie 2025 roku dostarczymy do partnera w USA teleskop do mapowania powierzchni Księżyca, a start misji planowany jest pod koniec 2025 roku. To dla nas wyjątkowe osiągnięcie, pierwszy polski komercyjny teleskop będzie uczestniczył w badaniach Księżyca. Nie jest to jednak misja naukowa, a część komercyjnych planów związanych z przyszłą eksploatacją zasobów księżycowych. Intuitive Machines ma zawarty z NASA kontrakt o wartości do 4,82 mld USD na budowanie infrastruktury pod utworzenie na Księżycu stałej obecności człowieka. Ma to silne uzasadnienie ekonomiczne, a Scanway może zostać jedną z pierwszych firm w tym nowym i rosnącym łańcuchu wartości.

4) Duże programy publiczne

Dynamiczny rozwój polskiego sektora kosmicznego, połączony z dodatkowymi środkami dzięki zwiększonej skłádce 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. Scanway jako krajowy lider w zakresie dostarczania zaawansowanych instrumentów optycznych może być uczestnikiem takich programów. Zgłaszamy naszą gotowość do realizacji strategicznych i potrzebnych Polsce przedsięwzięć i nie wykluczamy, że tego rodzaju projekt lub projekty będziemy mogli rozpocząć w 2025 roku.

List Prezesa

Przedstawione kierunki strategiczne są dla nas równorzędne i realizujemy je równolegle. Ponadto, wpisują się one w globalne trendy związane z potrzebą budowania niezależnych rozwiązań na poziomie europejskim i krajowym, a także rosnącą rolą wykorzystywania informacji satelitarnych przez odbiorców cywilnych i wojskowych. Instrumenty optyczne są narzędziem, które pozwala te informacje pozyskiwać, a nasze zaawansowane algorytmy i software, który rozwijamy w części przemysłowej biznesu Scanway, umożliwiają przetwarzanie i analizę tych danych celem uzyskania wartościowych informacji dla użytkowników końcowych. Ten obszar – pełnego łańcucha przetwarzania danych optycznych (obejmujący: akwizycję, przetwarzanie, analizę oraz predykcję zdarzeń na ich podstawie) – będziemy w najbliższych latach rozwijać w celu zapewnienia Klientom pełnego dostępu do kluczowych danych, które dzisiaj w największym stopniu rozwijają przemysł kosmiczny na świecie.

Działalność segmentu Industry pozostaje istotną częścią biznesu Scanway. W 2024 roku wdrożyliśmy kolejne systemy wizyjne do kontroli jakości na liniach produkcyjnych naszych klientów, zwiększając ich poziom automatyzacji i w konsekwencji dostarczając realnych oszczędności. Zauważalne spowolnienie inwestycji na krajowym rynku wykorzystaliśmy nad intensywną pracą nad nowym rozwiązaniem – systemem HYDRA, którego wdrożenie może skrócić czas operacji nawet o 80%, zwiększając wydajność linii produkcyjnych i redukując straty. To modułowy system wizyjny, który podnosi poziom automatyzacji w przemyśle usprawniając procesy produkcyjne i kontrolę jakości. Dzięki sztucznej inteligencji (Machine Learning) oraz zaawansowanej analizie obrazu, system potrafi wykrywać nieprawidłowości i przewiduje potencjalne problemy w czasie rzeczywistym.

Jego kluczowym elementem są skanery hiperspektralne, pozwalające analizować materiał na poziomie spektralnym, co sprawdza się w różnorodnych branżach od motoryzacyjnej po spożywczej. HYDRA łączy technologie obrazowania, szybkiej akwizycji zdjęć oraz przetwarzania dużych ilości danych i jest wynikiem doświadczenia Scanway nabytego w trakcie ponad 40 wdrożeń na liniach produkcyjnych klientów z ostatnich lat połączonych z nową funkcjonalnością rozwiniętą w trakcie prac R&D w oparciu o wewnętrzny know-how Spółki. Rozpoczynamy obecnie komercjalizację systemu HYDRA i zawieramy pierwsze umowy. Elastyczność rozwiązania pozwala na jego zastosowanie w różnych obszarach gospodarki u odbiorców zarówno z rynku polskiego, jak i docelowo także europejskiego.

Rosnąca trajektoria wyników finansowych, organiczny rozwój w strategicznych obszarach, wyrażający się m.in. w liczbie realizowanych projektów, potwierdzają zasadność przeniesienia notowań Scanway z rynku NewConnect (gdzie staliśmy się jedną ze spółek o najwyższym średnim poziomie obrotów w 2024 roku), na Główny Rynek Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. W tym celu w połowie roku zamierzamy złożyć prospekt do Komisji Nadzoru Finansowego i liczymy, że debiut będzie możliwy tej jesieni, co pozwoli nam dotrzeć do jeszcze szerszego grona inwestorów zainteresowanych ekspozycją na jeden z najciekawszych sektorów gospodarki w dzisiejszym świecie – branżę kosmiczną. O planowanym w 2025 roku przejściu na rynek regulowany GPW informowaliśmy już przy okazji poprzedniego raportu kwartalnego i od tego czasu podjęliśmy szereg działań związanych z procesem dostosowania Spółki do najwyższych standardów, jakie mają zastosowanie do spółek notowanych na Głównym Rynku GPW.

List Prezesa

Jednym z nich był wybór nowej firmy audytorskiej i decyzja o dostosowaniu dotychczas przyjętych standardów sprawozdawczości finansowej Scanway do bardziej wymagających standardów i rygorystycznych wymogów rynku regulowanego GPW, co zostanie osiągnięte w momencie zakończenia przez firmę audytorską ustawowego badania sprawozdania finansowego Scanway. Prace te wydłużyły się poza ustalony i przyjęty w Spółce dla tego działania harmonogram, co wiąże się z publikacją 21 marca 2025 r. przez Scanway raportu okresowego za IV kwartał 2024 r. w miejsce zaudytowanego raportu rocznego za 2024 r. Spółka dokłada wszelkich starań, aby opublikować zaudytowany raport roczny za 2024 r. w najszybszym możliwym terminie i niezwłocznie po uzyskaniu opinii audytora, z którym pozostajemy w stałym kontakcie, udzielając wszelkich dodatkowych informacji niezbędnych do zakończenia prowadzonych przez niego prac. O ostatecznej dacie publikacji zaudytowanego raportu rocznego za 2024 r. poinformujemy odrębnym raportem EBI. Z tego względu przedstawione wyniki finansowe w niniejszym raporcie mogą ulec zmianie po zakończeniu prac przez audytora, jednak na dzień przekazania Państwu raportu za IV kwartał 2024 roku odzwierciedlają one najlepszą wiedzę Spółki.

Udział w kluczowych misjach kosmicznych, nawiązywane partnerstwa i umowy oraz realizacja szeregu kamieni milowych w projektach przełożyły się na najlepsze jak dotychczas wyniki Scanway. Przychody ogółem wzrosły o 78% do 12,5 mln PLN, a backlog (portfel zamówień) na dzień bilansowy wyniósł 17,1 mln PLN rosnąc blisko 5-krotnie względem 2,9 mln PLN, z jakim wchodziliśmy w 2024 rok kilkanaście miesięcy temu.

Perspektywy dalszego rozwoju Spółki pozostają bardzo dobre, wspiera je zarówno organiczna praca jaką wykonuje cały zespół Scanway, aktywnie pozyskując nowe kontrakty i nawiązując istotne partnerstwa, jak również rosnący rynek kosmiczny, w którym to właśnie małe satelity (poniżej 1200 kg) odpowiadały za 97% wszystkich wyniesień w 2023 roku.

Zachęcam do lektury pełnego raportu, a także za trzymanie kciuków za misję IGNIS z udziałem Sławosza Uznańskiego-Wiśniewskiego, której start planowany jest już za kilka miesięcy. Powrót w kosmos Polaka po blisko 5 dekadach przerwy i misji z udziałem generała Mirosława Hermaszewskiego w 1978 roku to historyczne wydarzenie i ogromny potencjał dla popularyzacji sektora kosmicznego w naszym kraju. Fakt, że doczekaliśmy się drugiego Polaka w kosmosie uważam za doskonałą ilustrację zmian, jakie zaszły w naszej branży i sprawiły, że zyskuje ona obecnie wysoki priorytet, na który zdecydowanie zasługuje, przynosząc w długim terminie korzyści dla nas wszystkich, znajdujących się tu na Ziemi.

Na zakończenie tego listu ponownie składam podziękowanie wszystkim Akcjonariuszom Scanway za okazane nam zaufanie. Dziękuję za współpracę również naszym Partnerom biznesowym oraz każdej osobie tworzącej zespół Scanway – osiągnięte przez Spółkę sukcesy są zasługą Waszego zaangażowania, wytrwałości i ambicji, z jaką podchodzicie do realizacji swoich zadań. Wspólnie budujemy wyjątkową firmę i udowadniamy, że kosmos nie jest tylko dla wybranych – jest dla każdego.

Jędrzej Kowalewski

Prezes Zarządu, Założyciel
i Akcjonariusz Scanway S.A.

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.

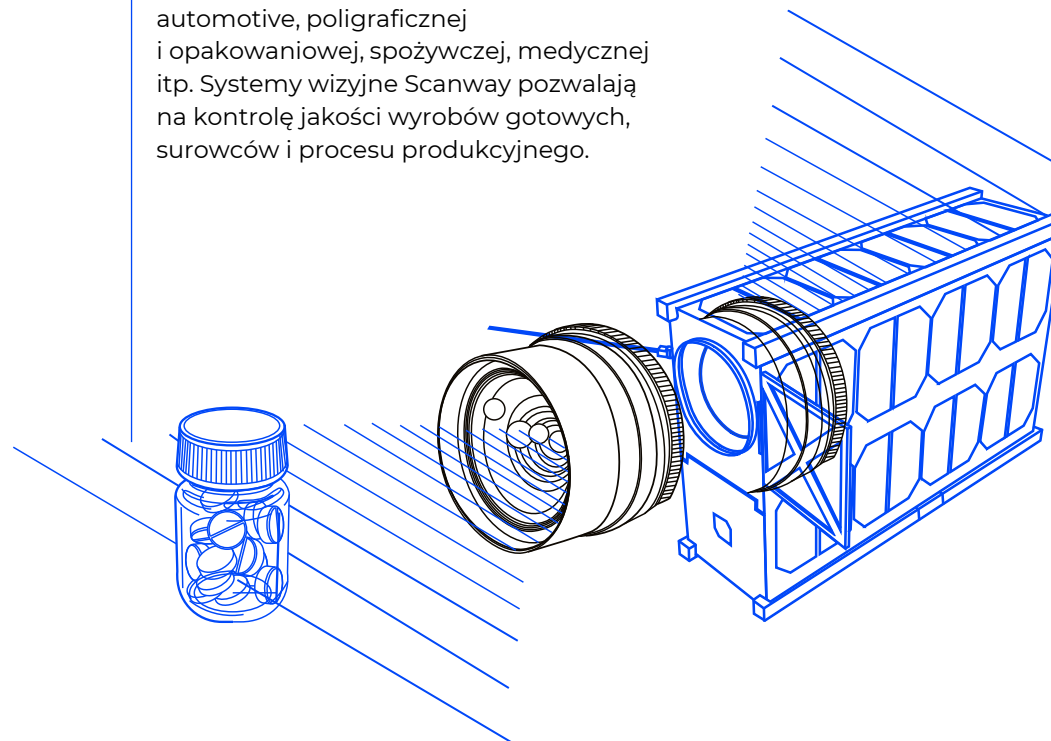
Emitent nie tworzy grupy kapitałowej.



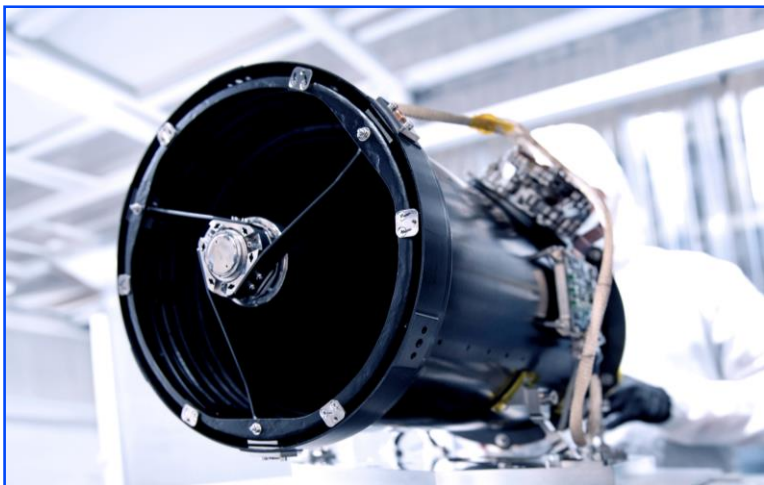
W ramach **działalności w przemyśle** firma specjalizuje się w tworzeniu autorskich systemów wizyjnych do kontroli jakości. Rozwiązania firmy przyczyniają się do wprowadzenia filozofii Przemysłu 4.0. poprzez automatyzację i optymalizację procesu kontroli jakości w takich branżach jak: automotive, poligraficznej 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

14 ładunków w produkcji, 7 już umieszczonych
w przestrzeni kosmicznej

Największe polskie projekty kosmiczne (PIAST) w
zaawansowanej fazie

Klienci konstelacyjni (Nara Space, Marble Imaging)

Space heritage i TRL9 dzięki misji STAR VIBE

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

94%
przychodów
w okresie
Q4 2024 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

6%
przychodów
w okresie
Q4 2024 roku

Podsumowanie Q4 2024

PRZYCHODY OGÓŁEM Q4 2024

4,06 mln zł
+91% r/r

BACKLOG NA 31.12.2024

17,14 mln zł
+491% r/r

INDUSTRY

0,85 mln zł

SPACE

16,29 mln zł

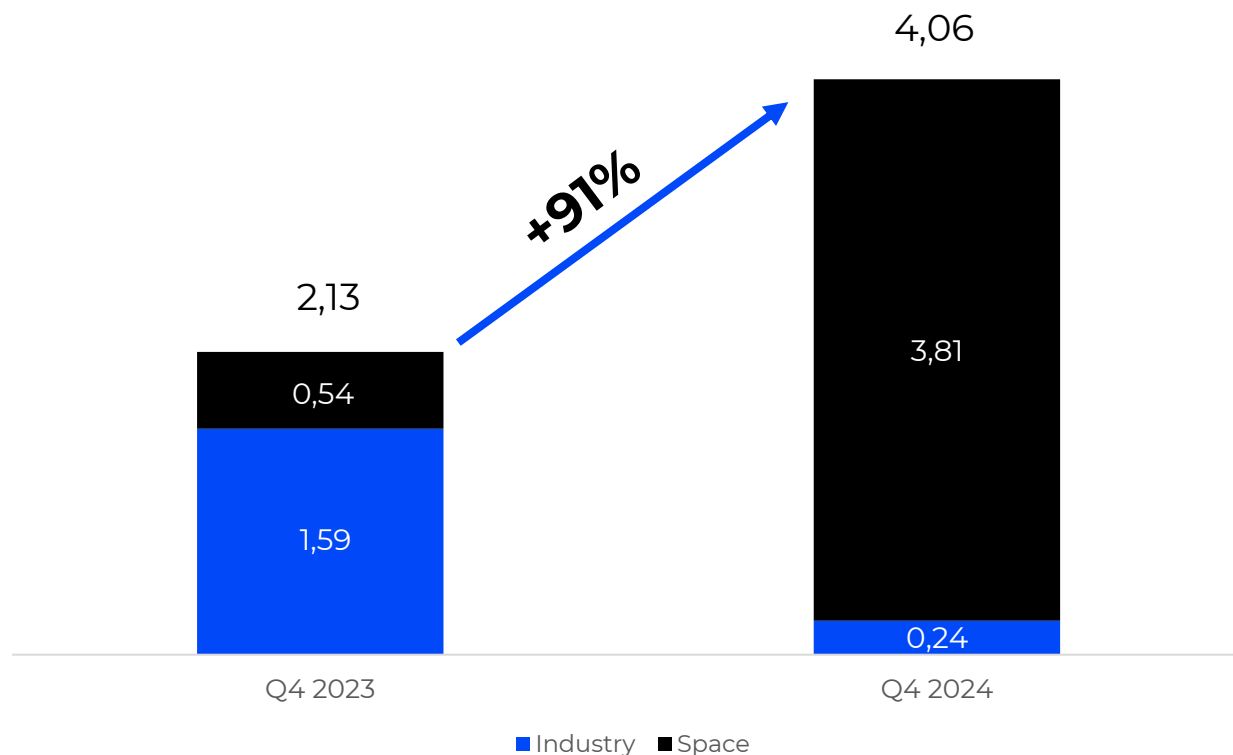
- W przychodach ogółem uwzględniony został postęp w ramach pierwszej fazy projektu SEMOVIS oraz postęp w kolejnym etapie projektu Nara.
- Rekordowy poziom przychodów ogółem za Q4 i blisko 5-krotny wzrost backlogu r/r.
- Realizacja kontraktów podpisanych we wcześniejszym okresie wpływa na konwersję backlogu na przychody, a nowe kontrakty zwiększają poziom backlogu.

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

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

Podsumowanie Q4 2024 r.

Przychody ogółem Q4 2023 i Q4 2024 [mln zł]



-0,26 mln zł
EBITDA

-0,81 mln zł
Zysk z działalności operacyjnej

-1,18 mln zł
Zysk netto

17,14 mln zł
Backlog na dzień 31.12.2024

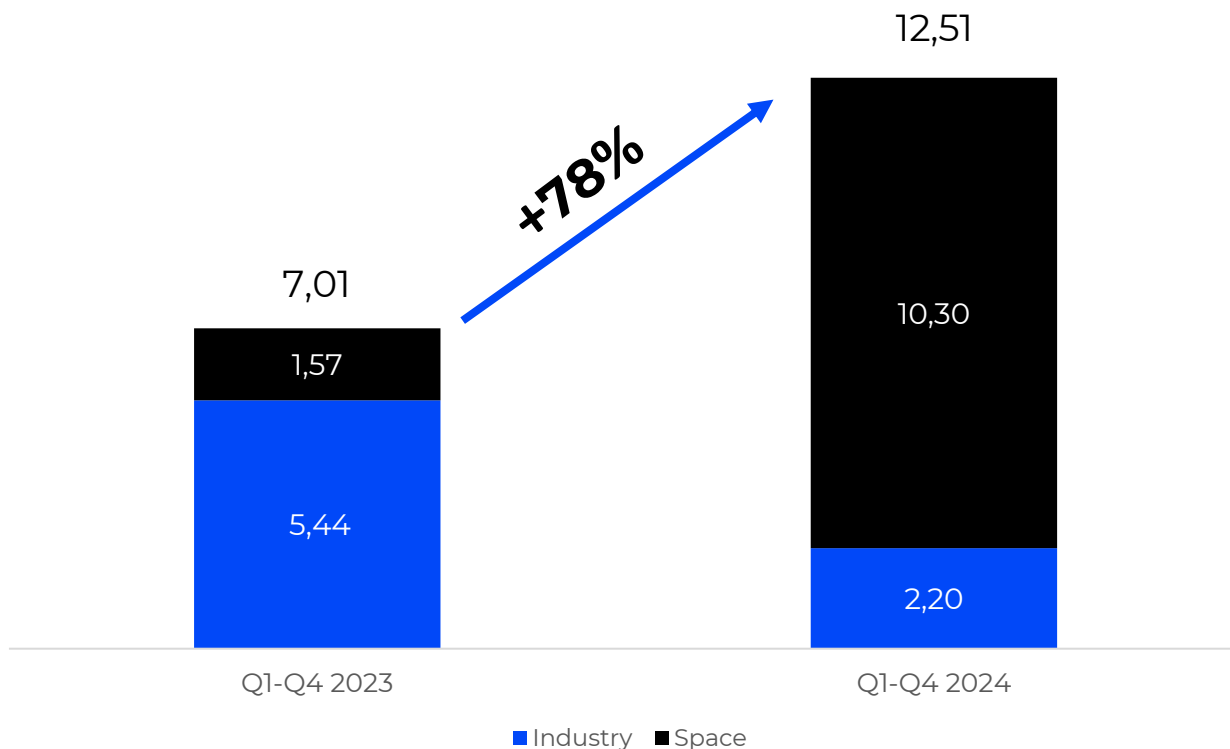
Przychody ogółem liczone są jako suma przychodów netto ze sprzedaży powiększone o środki pieniężne otrzymane w formie dotacji (głównie na projekt PIAST i EagleEye w ramach działalności kosmicznej) rozpoznane jako pozostałe przychody operacyjne.

EBITDA = zysk (strata) z działalności operacyjnej + amortyzacja

Backlog to podpisane i realizowane kontrakty do rozliczenia w przyszłych okresach

Podsumowanie Q1-Q4 2024 r.

Przychody ogółem Q1-Q4 2023 i Q1-Q4 2024 [mln zł]



0,30 mln zł
EBITDA

-0,99 mln zł
Zysk (strata)
z działalności operacyjnej

-1,42 mln zł
Zysk (strata) netto

17,14 mln zł
Backlog na dzień
31.12.2024

Przychody ogółem liczone są jako suma przychodów netto ze sprzedaży 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 Q4 2024 r.



Sukces oferty publicznej 3,5 mln zł brutto na rozwój Spółki

Oferta publiczna przeprowadzona w październiku objęła 100 000 szt. akcji w cenie jednostkowej 35,00 zł. Popyt na oferowane akcje istotnie przewyższył wielkość oferty. Spółka pozyskała środki na przyspieszenie strategicznych inicjatyw, w tym: rozbudowę infrastruktury (większe instrumenty optyczne); prace B+R z Flytronic; dodatkowe środki (przygotowanie do wejścia na Rynek Główny GPW).



Umowa wykonawcza z Flytronic (WB Group)

Celem podpisanej w listopadzie umowy jest: opracowanie elementu optoelektronicznego głowicy obserwacyjnej dla systemów bezałogowych. Po zaprojektowaniu, dostarczeniu i zakończeniu testów, Flytronic deklaruje gotowość do rozmów w celu wdrożenia produktu w oferowanych przez siebie rozwiązaniach. Spółka pozostanie wyłącznym właścicielem własności intelektualnej opracowanego sensora.



Rozszerzenie kontraktu z Nara Space Technology z Korei Płd.

W oparciu o zawartą w grudniu umowę, która jest rozszerzeniem wcześniejszego kontraktu, Spółka dostarczy kolejny instrument optyczny do obserwacji Ziemi w postaci dwóch teleskopów do wykrywania metanu, co przewidziane jest na 2026 rok.

Transakcja jest elementem projektu konstelacyjnego NarSha.



Zamówienie od Intuitive Machines

Spółka wychodzi poza domenę EO. Dostarczy teleskop multispektralny do mapowania Księżyca, w ramach programu Lunar Data Network realizowanego przez Intuitive Machines i finansowanego przez NASA. Celem programu jest wsparcie budowy kompleksowej infrastruktury księżycowej dla przyszłych misji na Księżyc. Wyniesienie satelity planowane do końca 2025 roku.



Małe Misje Księżycowe z inicjatywy ESA

W grudniu projekty z udziałem Spółki – Mani i LUMI – zakwalifikowały się do Małych Misji Księżycowych realizowanych w ramach programu Terrae Novae Europejskiej Agencji Kosmicznej ESA, ukierunkowanego na eksplorację Księżyca.



Projekt HYDRA

W czwartym kwartale Spółka przygotowywała się do komercjalizacji i implementacji systemu Hydra, który cechuje wysoki poziom skalowalności i automatyzacji. Wzmocniła swoje kompetencje w obszarach: Machine Learning oraz Machine Vision.

Szersza komercjalizacja nowego systemu planowana jest na 2025 rok, zarówno w Polsce i Europie.

Komentarz Emitenta do wyników za Q4 2024 roku

Rok 2024 był okresem dynamicznych zmian i fundamentalnych osiągnięć, które przygotowały Spółkę na dalszy wzrost i rozwój zarówno w obszarze technologii kosmicznych, jak i przemysłowych w 2025 roku i kolejnych latach.

Kwartał czwarty 2024 roku odznaczył się istotną dynamiką wzrostu przychodów Scanway S.A., głównie w segmencie Space. Wynik ten jest efektem podpisanych umów dotyczących komercjalizacji technologii kierowanej głównie do podmiotów niepublicznych.

Suma przychodów w segmencie Industry wyniosła 0,24 mln zł (w ubiegłym roku 1,59 mln zł w Q4). Segment Space osiągnął przychody w wysokości 3,81 mln zł (w ubiegłym roku 0,54 mln zł w Q4), odznaczając się wysokim wzrostem o 3,27 mln zł w stosunku do roku ubiegłego. Sumarycznie przychody ogółem w Q4 wzrosły o +91% rok do roku.

Głównym obszarem wzrostu przychodów Scanway S.A. w Q4 2024 był segment kosmiczny. Jest to sytuacja odwrotna od tej w ubiegłym roku i potwierdza zasadność oraz korzyść dywersyfikacji Spółki, która generuje przychody w oparciu o rozwój dwóch linii biznesowych. Linia Industry w czwartym kwartale 2024 r. kontynuowała prace nad rozwojem nowego, systemowego rozwiązania Hydra, które ma na celu zwiększenie jej potencjału komercyjnego w Polsce i Europie. Z kolei linia Space wyróżniała 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 H1 2024 oraz udziału w prestiżowych kosmicznych projektach technologicznych, takich jak: PIAST, SEMOVIS czy czerpanie z doświadczeń misji STAR VIBE.

Wskaźniki EBITDA, zysk (strata) z działalności operacyjnej oraz zysk (strata) netto są w Q4 2024 w niewielkim stopniu ujemne i zgodne z założeniami budżetowymi Scanway S.A.

Na dzień 31.12.2024 suma rocznej marży bezpośredniej wyniosła 8,0 mln zł. Backlog (podpisane i realizowane kontrakty) na dzień bilansowy raportu wzrósł blisko 5-krotnie do 17,1 mln zł, względem 2,9 mln zł na dzień 31.12.2023. Zmiana backlogu jest wynikiem szeregu zawartych w 2024 r. kontraktów.

W analizowanym kwartale Scanway realizował pozyskane we wcześniejszej części roku zlecenia przemysłowe. Istotny nakład pracy zespołu zaawansowanej wizji maszynowej został włożony w rozwój produktu o nazwie Scanway Hydra. Jest to system o wysoce skalowalnym potencjale komercjalizacyjnym, docelowo umożliwiający realizację wdrożeń na całym świecie (w odróżnieniu od aktualnego ograniczenia do rejonu CE).

W październiku Spółka przeprowadziła proces pozyskania finansowania we współpracy z jej istotnym akcjonariuszem tj. Jędrzej Kowalewski Fundacja Rodzinna („Akcjonariusz”). Proces ten został przeprowadzony zgodnie ze schematem, w którym Akcjonariusz zaoferował do sprzedaży w drodze oferty publicznej wyłącznie inwestorom kwalifikowanym lub mniej niż 150 osobom fizycznym lub prawnym innym niż inwestorzy kwalifikowani, bez obowiązku sporządzenia lub zatwierdzenia prospektu lub innego dokumentu ofertowego 100.000 akcji zwykłych na okaziciela Spółki o wartości nominalnej 0,10 zł każda, wprowadzonych do obrotu w ASO stanowiących 7,75% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do 100.000 (7,75%) głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki („Akcje Sprzedawane”). W dalszej kolejności całość środków uzyskanych przez Akcjonariusza z tytułu sprzedaży Akcji Sprzedawanych została przeznaczona na zapłatę ceny objęcia takiej samej liczby akcji nowej emisji (czyli 100.000 akcji zwykłych na okaziciela serii D, o wartości nominalnej 0,10 zł każda). W wyniku realizacji powyższej transakcji Spółka pozyskała 3,5 mln PLN brutto, które, na datę sporządzenia niniejszego Sprawozdania, przeznaczyła na rozbudowę infrastruktury do integracji większych instrumentów optycznych oraz rozpoczęcie procesów B+R związanych ze stworzeniem nowych rozwiązań optoelektronicznych dla platform bezałogowych firmy Flytronic z WB Group.

Komentarz Emitenta do wyników za Q4 2024 roku

W dniu 8 listopada 2024 roku Spółka zawarła umowę ze spółką Flytronic (wchodzącą w skład GRUPY WB) – wiodącym polskim podmiotem na rynku produkcji platform bezzałogowych – co stanowiło sformalizowanie wcześniejszego, podpisanego w sierpniu listu intencyjnego. Celem zawartej w listopadzie umowy jest opracowanie prototypu sensora optoelektronicznego, umożliwiającego prowadzenie zaawansowanych obrazowań z platform bezzałogowych. Po zaprojektowaniu, dostarczeniu i zakończeniu pozytywnie testów, Flytronic deklaruje chęć rozpoczęcia rozmów i negocjacji biznesowych w celu wdrożenia produktu w oferowanych przez siebie rozwiązaniach. Scanway pozostanie wyłącznym właścicielem własności intelektualnej opracowanego sensora. Obok projektu kosmicznego PIAST oraz porozumienia o współpracy z ICEYE, jest to kolejny, kluczowy krok w budowaniu pozycji Spółki na dużym i perspektywicznym rynku obronnym.

W dniu 16 grudnia 2024 roku Spółka zawarła kontrakt z Nara Space Technology z Korei Płd., w ramach którego dostarczy kolejny instrument optyczny do obserwacji Ziemi w postaci dwóch teleskopów do wykrywania metanu. Umowa z grudnia o wartości 0,7 mln EUR rozszerza wcześniejszą współpracę z Klientem zainicjowaną porozumieniem z początku 2024 roku i pierwszym kontraktem z maja 2024 roku o wartości 1,7 mln EUR. Dostarczenie teleskopów do Nara Space przewidziane jest na 2026 rok, a wyniesienie pierwszych satelitów na czwarty kwartał 2026 roku. Transakcja ta to część projektu NarSha, którego celem jest budowa konstelacji 6–12 mikrosatelitów do globalnego monitorowania punktowych źródeł emisji metanu. Projekt realizowany jest przez konsorcjum: Nara Space Technology (lider), Climate Technology Center of Seoul National University, Korea Astronomy and Space Science Institute, Scanway S.A.

Przedsięwzięcie NarSha finansowane jest m.in. przez Korea Development Bank. Konstelacje satelitarne to kluczowy kierunek rozwoju Spółki. Dzięki nim, buduje ona powtarzalny portfel zamówień, dostarczając instrumenty do satelitów tworzących konstelacje, a w przyszłości do potencjalnych satelitów, które zastąpią dotychczasowe konstelacje.

19 grudnia 2024 roku na mocy otrzymanego zamówienia, Spółka rozpoczęła współpracę z Intuitive Machines. Jest to pierwsze komercyjne zamówienie w historii polskiego sektora kosmicznego, w którym polska firma dostarczy instrument optyczny do misji związanej z eksploracją Księżyca. W ramach rozpoczętej w grudniu 2024 roku współpracy, Spółka opracuje i dostarczy zaawansowany instrument optyczny, który posłuży do mapowania Księżyca, w tym wykrywania minerałów na jego powierzchni, z wykorzystaniem nowoczesnych technologii optycznych. Start misji planowany jest jeszcze w 2025 roku. Podpisane w grudniu zamówienie jest częścią inicjatywy Lunar Data Network (LDN) Intuitive Machines, które ma wesprzeć budowę kompleksowej infrastruktury księżycowej dla przyszłych misji na Księżyc oraz dalszej eksploracji kosmosu. Intuitive Machines realizuje wspomniany program w ramach kontraktu z NASA o wartości do 4,82 mld dolarów.

Intuitive Machines przeszła do historii jako pierwsza prywatna firma, która z sukcesem dokonała lądowania na Księżycu w 2024 roku (aktualnie rozwija gospodarkę księżycową jako komercyjny dostawca usług kosmicznych oraz istotny kontrahent NASA).

Otrzymane w grudniu zamówienie pozwala Spółce wyjść poza domenę EO (Earth Observation) oraz otworzyło jej drogę do najbardziej zaawansowanego rynku kosmicznego na świecie – USA.

Komentarz Emitenta do wyników za Q4 2024 roku

W dniu **23 grudnia 2024 roku Spółka potwierdziła swoje zaangażowanie w projektach:**

Mani oraz LUMI, realizowanych **w ramach programu Małych Misji Księżycowych**

z inicjatywy ESA. Mani to projekt mający na celu wykonanie fotometrycznego mapowania powierzchni Księżyca z najwyższą dotychczas rozdzielczością przestrzenną – w skali mikrometrów. Poprawa precyzji map topograficznych Księżyca pozwoli na lepsze przygotowanie misji eksploracyjnych, a weryfikacja potencjału fotometrycznego rozwiązania może wesprzeć przyszłe misje w dalsze rejony kosmosu. Z kolei LUMI jest projektem, który skupi się na wysokorozdzielczym obrazowaniu powierzchni Księżyca, umożliwiającym stworzenie cyfrowych modeli wysokościowych regionów bieguna południowego. Oba projekty – Mani oraz LUMI – realizowane są w ramach programu Terrae Novae Europejskiej Agencji Kosmicznej ESA, ukierunkowanego na eksplorację Księżyca.

Dążąc do dalszego rozwoju w obszarze Industry, **Spółka finalizowała w czwartym kwartale swoje prace w obszarze projektu Hydra.** Jest to nowe, systemowe rozwiązanie, które ma na celu zwiększenie potencjału komercyjnego Spółki w Polsce i Europie. Hydra to modułowy system wizyjny, integrujący technologie wypracowane przez Spółkę w trakcie kilkudziesięciu wdrożeń przemysłowych z ostatnich lat oraz nowych celowych rozwiązań tworzonych w całym 2024 roku. Istotą wdrożonego rozwiązania jest zaawansowana automatyzacja oparta na algorytmach przetwarzania obrazów, uczeniu maszynowym oraz skanerach hiperspektralnych. Spółka koncentruje się na wysoce zaawansowanych systemach wizyjnych rozumianych jako systemy wielokamerowe łączące różne technologie obrazowania, szybkiej akwizycji zdjęć oraz przetwarzania dużych ilości danych w czasie rzeczywistym.

Wypracowane w ten sposób podejście pozwoli na zastosowanie systemu w wielu sektorach gospodarki, a kolejnym etapem jest także wykorzystanie wypracowanych rozwiązań do analizy zdjęć satelitarnych. Aby skutecznie rozwijać projekt, w minionym roku, Spółka powołała dedykowany dział specjalistów z obszaru Machine Learning oraz wzmocniła swoje kompetencyjnie w zakresie Machine Vision.

Realizacja projektów przemysłowych będzie odbywać się w oparciu o stworzone w projekcie Hydra autorskie technologie, co pozwoli na zmniejszenie zaangażowania prac w każdym projekcie nawet o 80%. Takie działanie przełoży się na zwiększenie skalowalności i marżowości obszaru Industry. Szersza komercjalizacja nowego rozwiązania planowana jest w 2025 r. wśród polskich, jak i europejskich Klientów.



Istotne zdarzenia po dacie bilansowej

Zarząd Scanway S.A wskazuje na istotne zdarzenia po dacie bilansowej (31.12.2024):

W dniu 7 marca 2025 r. Spółka zawarła umowę z firmą Nara Space Technology na testy lotnicze instrumentu do obserwacji Ziemi, co jest ważnym etapem projektu NarSha.

W oparciu o wspomnianą umowę, Spółka przygotowuje się do testów lotniczych swojego instrumentu optycznego, które będą niezbędne do potwierdzenia jego funkcjonalności oraz parametrów w zakresie precyzyjnej obserwacji Ziemi. Ich celem będzie weryfikacja zdolności instrumentu do obrazowania rzeczywistej emisji metanu. Próby zostaną przeprowadzone na modelu inżynierskim, a ich zakończenie planowane jest na koniec trzeciego kwartału 2025 roku. Celem projektu NarSha jest budowa konstelacji 6 – 12 mikrosatelitów przeznaczonych do globalnego monitorowania punktowych źródeł emisji metanu.

Z kolei 14 marca 2025 roku Spółka poinformowała o otrzymaniu zamówienia na wdrożenie systemów wizyjnych w zakładzie produkcyjnym spółki Fabios w Małopolsce.

Spółka wykorzysta w projekcie system Hydra – modułowy system wizyjny, którego elementem jest m.in. autorski software oparty na algorytmach sztucznej inteligencji (machine learning). Systemy wizyjne Spółki zostaną wdrożone na dwóch liniach technologicznych w zakładzie produkcyjnym Fabios i posłużą do ciągłej kontroli osłonek białkowych oraz weryfikacji wykrytych defektów według ich typu, wielkości oraz lokalizacji. Otrzymane zamówienie jest kontynuacją współpracy z Fabios zapoczątkowaną pierwszym wdrożeniem w 2022 roku oraz kolejnym w 2024 roku. Spółka identyfikuje możliwość dalszego rozszerzania współpracy w przyszłości. Wartość zamówienia wynosi 71,1 tys. EUR, a czas realizacji to 5 miesięcy.

Łącznie, wg stanu na dzień 14 marca 2025 roku, Scanway realizuje dla Fabios wdrożenia o wartości 119,6 tys. EUR. Zakład produkcyjny Fabios będzie pierwszym miejscem implementacji rozwijanego przez Scanway systemu Hydra, który cechuje wysoki poziom skalowalności i automatyzacji – rozwiązanie Spółki pozwoli w pełni zautomatyzować proces kontroli jakości w zakładzie.

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 31.12.2024 rok zatrudniała 68 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 14 instrumentów jest na różnych etapach procesu produkcji (2 przygotowane do lotu, 2 na etapie kolimacji/testowania, 10 na etapie projektowania), 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 w realizacji

2024

2025

2026

2027+

	2025	2026	2027+
Nara Space Technology Konstelacje Zakończony CDR	2025: B+R, testy środowiskowe, przygotowanie modeli lotnych	2026: dostarczenie modeli lotnych	Q4 2026: wyniesienie 2 satelitów Potencjał kontynuacji współpracy (konstelacja 6-12 satelitów)
Marble Imaging Konstelacje Zaawansowane prace nad PDR	2025: zakończenie faz: PDR i CDR	2026: dostarczenie modelu lotnego	Q1/Q2 2026: wyniesienie 1 satelity Potencjał kontynuacji współpracy (konstelacja większa niż Nara Space)
Intuitive Machines Księżyc Prace nad modelem lotnym	H1 2025: dostarczenie modelu lotnego do partnera w USA	Q4 2025: planowane wyniesienie na Księżyc	Potencjał kontynuacji współpracy
LUMI Księżyc Kick-off projektu (Faza A)	H1 2025: zakończenie: fazy A	2025: decyzja ESA o potencjalnej kontynuacji projektu	
Mani Księżyc Kick-off projektu (Faza A)	H1 2025: zakończenie: fazy A	2025: decyzja ESA o potencjalnej kontynuacji projektu	
Flytronic Sektor obronny Trwa umowa wykonawcza	2025: prototyp modelu lotnego	2026: testy modelu lotnego	Potencjał kontynuacji współpracy (komercjalizacja produktu, własność IP: Scanway)
ICEYE Sektor obronny Zaawansowane rozmowy	2025: podjęcie decyzji biznesowej na bazie porozumienia o współpracy z Q3 2024		Potencjał kontynuacji współpracy (rozwój teleskopów o rozdzielczości co najmniej 50 cm na piksel, satelity +100 kg)
PIAST Sektor obronny Poufne	2025: wyniesienie na orbitę, Scanway odpowiada za teleskopy do 2 z 3 satelitów		Zobrazowania Ziemi na potrzeby Wojska Polskiego (odbiorca: MON)
Camila Konstelacje Trwa oficjalny przetarg	2025: rozstrzygnięcie przetargu	Konstelacja 3-4 satelitów na potrzeby cywilne, współpraca z ESA	

+ inne projekty m.in.:

Misja OTTER (DLR), XD (klient z Indii), Ghalam (Kazachstan), Dhruva Space (Indie)

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 puszek 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	<table border="0"> <tr> <td>Satelitey:</td> <td>UAV:</td> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> Dragonfly Simera Sense Satlantis </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Trillium UXV Tech </td> </tr> </table>	Satelitey:	UAV:	<ul style="list-style-type: none"> Dragonfly Simera Sense Satlantis 	<ul style="list-style-type: none"> Trillium UXV Tech 	<table border="0"> <tr> <td>Industry:</td> <td>Space+Industry:</td> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> KSM Vision MV Center Keyence Cognex </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Redwire Imperx 3dplus </td> </tr> </table>	Industry:	Space+Industry:	<ul style="list-style-type: none"> KSM Vision MV Center Keyence Cognex 	<ul style="list-style-type: none"> Redwire Imperx 3dplus 	<table border="0"> <tr> <td>Industry:</td> <td>Space+Industry:</td> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> KSM Vision Tomra </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Satim SatAgro LiveEO </td> </tr> </table>	Industry:	Space+Industry:	<ul style="list-style-type: none"> KSM Vision Tomra 	<ul style="list-style-type: none"> Satim SatAgro LiveEO 	<ul style="list-style-type: none"> AI Superior 6thSense Qventus
Satelitey:	UAV:															
<ul style="list-style-type: none"> Dragonfly Simera Sense Satlantis 	<ul style="list-style-type: none"> Trillium UXV Tech 															
Industry:	Space+Industry:															
<ul style="list-style-type: none"> KSM Vision MV Center Keyence Cognex 	<ul style="list-style-type: none"> Redwire Imperx 3dplus 															
Industry:	Space+Industry:															
<ul style="list-style-type: none"> KSM Vision Tomra 	<ul style="list-style-type: none"> Satim SatAgro LiveEO 															

- 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 cząstkowych 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.

Wierzymy, 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.

 **Scanway**
space

- Akwizycja
- Wstępne przetwarzanie

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

 **Scanway**
industry

- 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

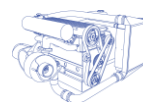


Technologie:
Obrazowanie 2D, 3D, hiperspektralne

Skuteczność: 97%

Aplikacje: wykrywanie wad zamknięcia, kontrola szczelności, kontrola etykiet

Pozostałe branże przemysłowe



Branża automotive.



Branża meblarska.



Branża poligraficzna.

Znaczny postęp w rozwoju systemu Hydra w Q4 2024

W czwartym kwartale Scanway Industry kontynuował prace nad rozwojem modułowego systemu wizyjnego o nadanej nazwie 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.

(Moduły 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?



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 w obliczu aktualnej sytuacji geopolitycznej na świecie, zwłaszcza za wschodnią granicą

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

Ekspozycja na krajowe i komercyjne programy wspierające sektor obronny w Polsce i Europie

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 m.in. Intuitive Machines z USA, notowany na Nasdaq

4

Duże programy publiczne

Wysoka pula środków dla konsorcjantów podejmujących się realizacji pierwszych dużych publicznych programów kosmicznych np. Camila

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

Dodatkowa widoczność na arenie międzynarodowej i potwierdzenie wysokich kompetencji



Strategiczne kierunki rozwoju Spółki - 2/3

2024 rok, a szczególnie czwarty kwartał to aktywny okres na arenie międzynarodowej. Spółka nawiązała łącznie 9 nowych współprac, w tym z komercyjnymi firmami z takich krajów, jak: Stany Zjednoczone (Intuitive Machines, 3M), Korea Płd. (Nara Space), Niemcy (Marble Imaging, Dr. Schumacher), Dania (Space Inventor) czy Finlandia (ICEYE).

W 2024 roku Spółka wypracowała 4 strategiczne kierunki rozwoju, które traktuje równorzędnie i które realizuje równolegle. Ponadto, wpisują się one w globalne trendy związane z potrzebą budowania niezależnych rozwiązań na poziomie europejskim i krajowym, a także rosnącą rolą 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.

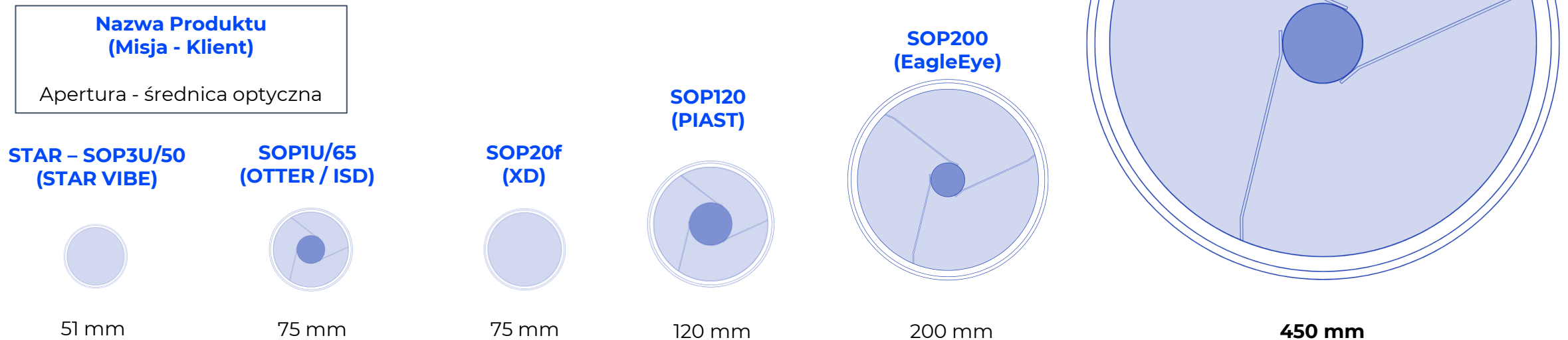
Duże programy publiczne

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 zobrazenia 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 rozwijamy 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, którego model lotny Spółka zamierza przygotować do końca 2025 roku. 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+.

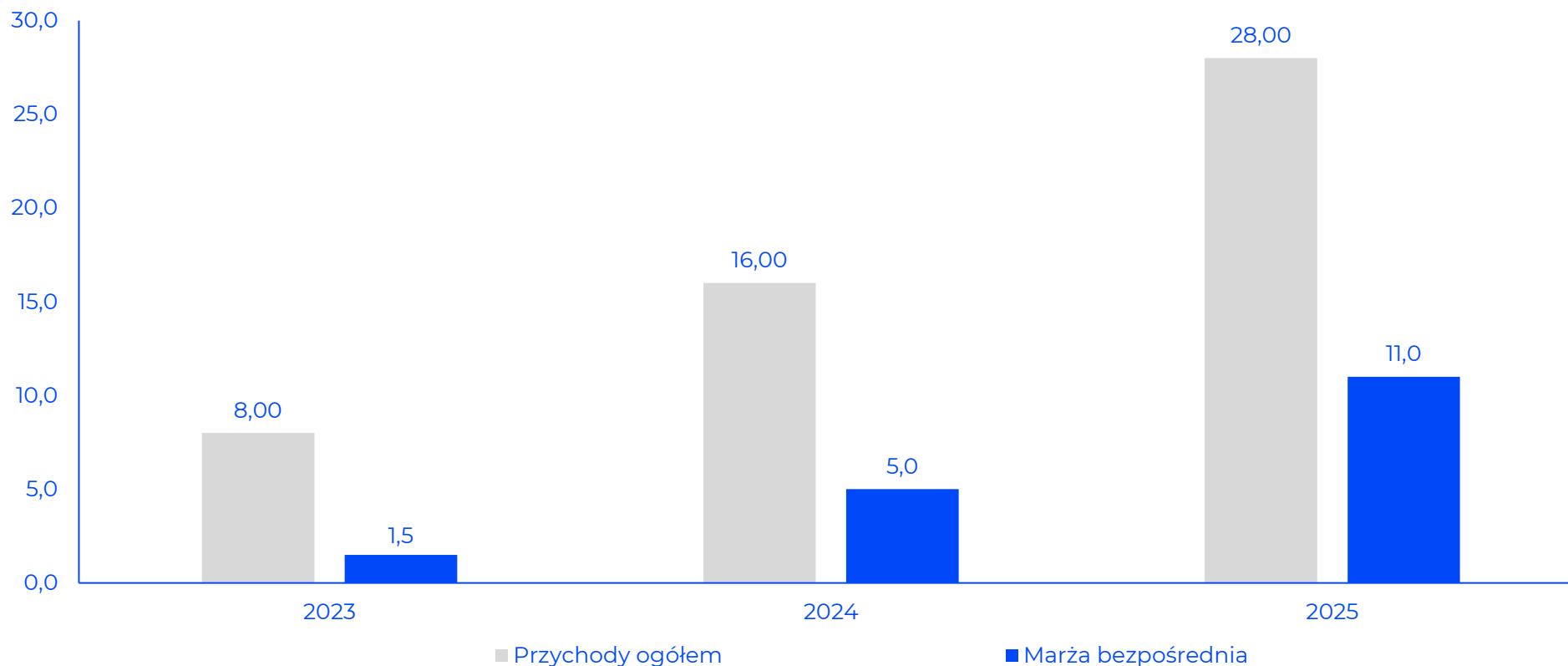
Projekt SEMOVIS wpisuje się w strategiczny kierunek rozwoju Spółki związany z udziałem w projektach konstelacyjnych, w celu budowy portfela powtarzalnych zamówień, a także produkcją coraz większych instrumentów optycznych, otwierając przed Spółką nowe rynki.



Założenia ESOP

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

(mln 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 grudnia 2024 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 grudnia 2024 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 grudnia 2024 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)	276 834	276 834	19,84%
Pozostali członkowie Zarządu	36 459	36 459	2,61%
PGE Ventures sp. z o.o.	185 000	185 000	13,26%
Pozostali akcjonariusze (free float)	896 707	896 707	64,28%
Razem	1 395 000	1 395 000	100%

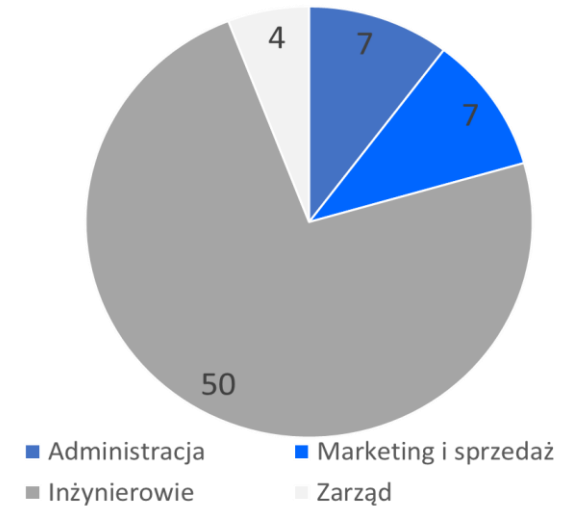


Zatrudnienie

Na dzień 31 grudnia 2024 r. Scanway SA zatrudniała 52 osoby w oparciu o umowę o pracę.

W okresie 01.10.2024 – 31.12.2024 Spółka nawiązywała również współpracę w oparciu o umowy cywilnoprawne (umowy zlecenia, umowy o dzieło) i B2B.

We wskazanym okresie Spółka miała takie umowy z 20 osobami.



Prognozy wyników finansowych

Nie dotyczy. Emitent nie publikował prognoz finansowych za 2024 rok.

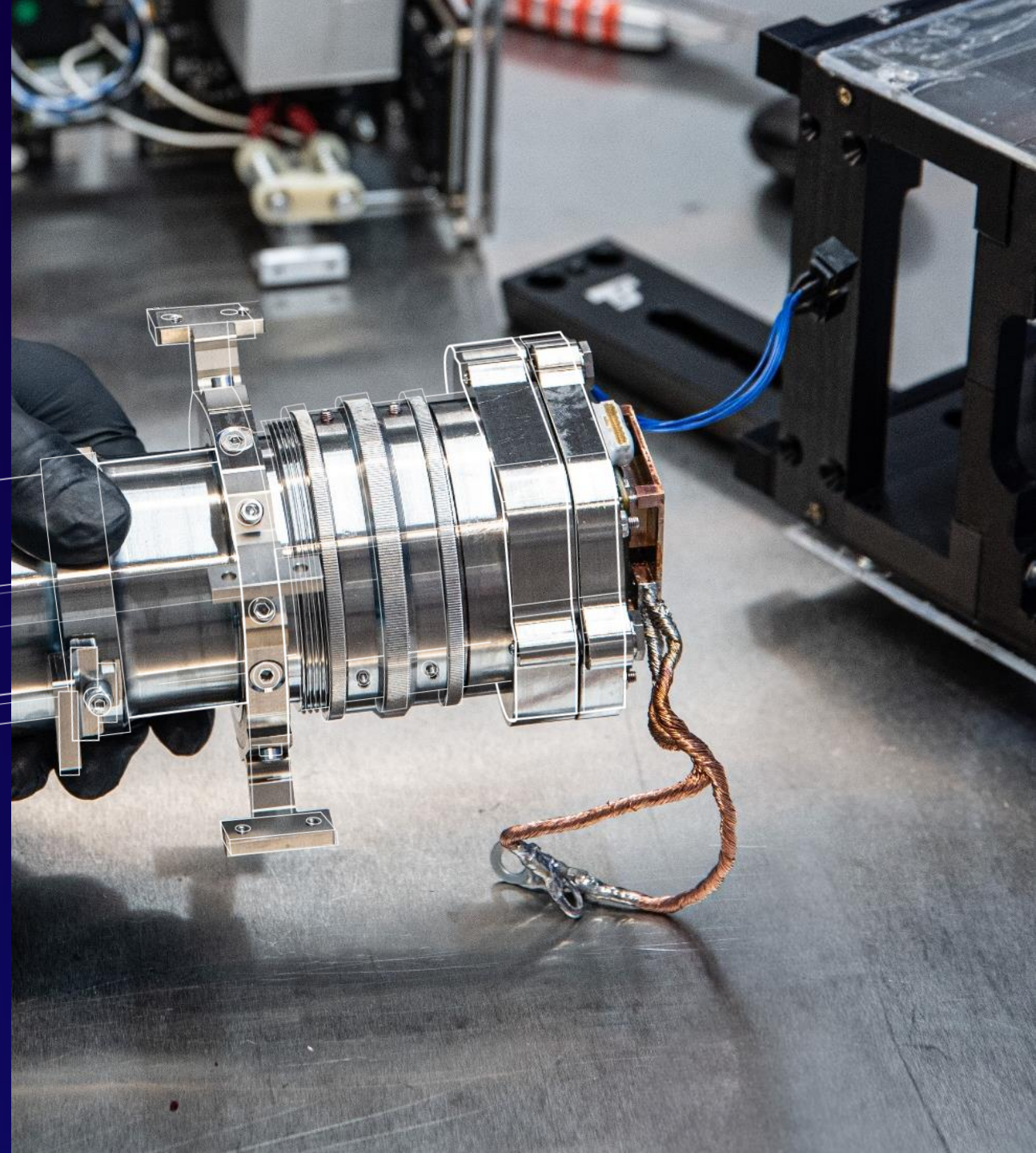
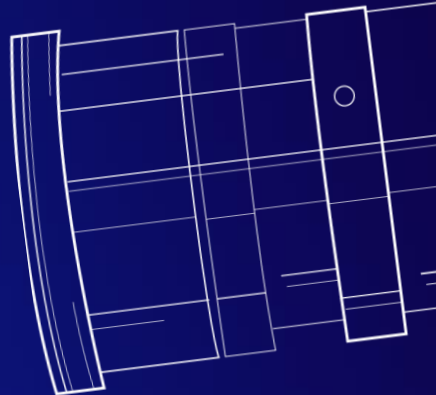
Zasady przyjęte do sporządzenia raportu

Niniejszy raport kwartalny Scanway S.A. za okres od 1.10.2024 do 31.12.2024 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 Q4 2024 | marzec 2025