

Szanowni Państwo, Drodzy Akcjonariusze i Przyjaciele Selvity,



W roku 2024 powróciliśmy na ścieżkę wzrostu, odwracając negatywny trend z poprzednich kilku kwartałów. Zgodnie z zapowiedziami, każdy kolejny kwartał minionego roku przynosił poprawę wyników. Przychody w drugim półroczu były o 20% wyższe niż w pierwszym, co pozwoliło wrócić do poziomów marżowości EBITDA wyraźnie powyżej 20%. W rok 2025 weszliśmy ze znacznie większym rozpędem, i pomimo wyhamowania rynku, zauważalnego w drugiej połowie pierwszego kwartału, marcowy odczyt backlogu wskazuje na 11% wzrost zakontraktowania rok do roku. Pierwsze półrocze może być wyraźnie lepsze niż rok temu, i nie ustajemy w staraniach o utrzymanie pozytywnego trendu. Otoczenie, w jakim obecnie działamy, wykazuje jednak dużą niepewność.

Nasz wzrost w ostatnich kwartałach miał charakter przede wszystkim organiczny. Poszerzyliśmy w tym czasie ofertę i wzmocniliśmy sprzedaż. Strategia zwiększe-

nia ekspozycji na duże firmy farmaceutyczne przyniosła pożądany efekt – przychody od tej kategorii klientów wzrosły o ponad 50% r/r. Będziemy dalej szli w obranym kierunku, wzmacniając fundament Selvity długoterminowymi, perspektywicznymi kontraktami z big pharma, która dysponuje wysokimi zapasami gotówki oraz systematycznie zwiększa zakres i wartość podzlecanych prac badawczo-rozwojowych Selvicie. Jeżeli chodzi o finansowanie sektora biotechnologicznego, w minionym roku na rynek trafiło zdecydowanie więcej kapitału niż w dwóch poprzednich, popandemicznych latach. Mimo że większość nowych środków skierowane było na bardziej zaawansowane, kliniczne projekty, spółki biotechnologiczne odczuły tę poprawę nastrojów i bardziej odważnie inwestowały w rozwój swoich wczesnych projektów R&D. „Biotechy” pozostają naszą kluczową, wysokomarżową kategorią klientów, odpowiadając za 49% przychodów w 2024 r. W obecnym roku również będziemy bardzo aktywnie zabiegali o ich budżety. Dotyczy to zarówno rynku europejskiego, jak i amerykańskiego – znacząca poprawa finansowania sektora dotyczy obu stron Atlantyku. Sprzedaż na Starym Kontynencie nadal dominuje w naszej strukturze, odpowiadając za niemal 70% przychodów. Korzystamy z rosnącej renomy w europejskim regionie, utrzymując dobrą pozycję do zwiększania swojej ekspozycji na najgłębszy ze wszystkich rynek amerykański.

Selvita odpowiada na potrzeby swoich klientów, oferując światowej klasy naukę w konkurencyjnych cenach. Wraz z indywidualnym podejściem do każdego zleceniodawcy i położeniem geograficznym, optymalna jakość do ceny stanowią nasze kluczowe przewagi, coraz mocniej dostrzegane m.in. przez optymalizujące koszty i łańcuchy dostaw firmy farmaceutyczne. Chcemy też jeszcze mocniej konkurować efektywnością, dlatego m.in. na bieżąco wdrażamy liczne narzędzia wykorzystujące sztuczną inteligencję, które docelowo mają wspierać naszych naukowców na każdym etapie ich pracy. Już teraz klienci zauważają wartość dodaną jaką wnosimy w tym obszarze, a my zamierzamy dalej wzmacniać ich przekonanie o naszej skuteczności. Realizujemy w ten sposób perspektywiczny model biznesowy – prognozy dalszego rozwoju rynku jasno pokazują, że w przewidywalnej przyszłości odkrywanie i rozwój nowych leków będzie prowadzone we wspomaganych narzędziami AI laboratoriach. Coraz częściej laboratoriach kontraktowych, takich jak Selvita.



W 2024 roku dokonaliśmy dwóch przejęć, i spodziewamy się, że w tym roku ich efekty będą coraz bardziej widoczne. Dzięki przejęciu zespołu i aktywów Pure Biologics oraz akwizycji spółki Pozlab, poszerzyliśmy i wydłużyliśmy łańcuch wartości dla naszych klientów. W obszarze odkrywania i rozwoju leków biologicznych spodziewamy się niedługo pierwszych większych kontraktów, które mają prowadzić do zaplanowanej na przyszły rok pozytywnej rentowności tej nowej gałęzi naszego biznesu. W przypadku Pozlabu, w każdym kolejnym miesiącu po przejęciu, uzyskiwaliśmy kolejne synergie operacyjne, wpływające pozytywnie na efektywność całej grupy. Wzmocniliśmy w międzyczasie naszą nową lokalizację sprzętowo i zintegrowaliśmy ze strukturą krakowskiego zespołu rozwój leków. Zgodnie z planem, na tym etapie skupiamy się na wzroście zakontraktowania w samym przejętym podmiocie. Pierwsze efekty naszych działań już widać. Za cel niezmiennie stawiamy sobie, aby najpóźniej na koniec 2025 r. Pozlab zaczął kontrybuować do wyniku operacyjnego Grupy.

W rok 2025 weszliśmy wzmocnieni w obszarze sprzedaży, stanowiącej lewar dla wszystkich pozostałych wysiłków. Na przełomie roku do Selvity dołączył dr Paul Overton, który objął stanowisko Chief Commercial Officer. Paul wzmocnił Selvitę swoim ponad 25-letnim doświadczeniem w rozwoju biznesu. Wnosząc swoją międzynarodową ekspertyzę, ma on umocnić naszą ekspozycję na kluczowe rynki zagraniczne oraz otworzyć Selvicie drzwi do nowych, wartościowych klientów. Wzmocniliśmy jednocześnie dynamicznie rosnący segment Rozwoju Leków oraz nowy obszar odkrywania leków biologicznych, za które odpowiada obecnie bezpośrednio dr Miłosz Gruca. W ten sposób wzmocniona struktura ma nam pozwolić m.in. maksymalizować efekty dokonanych przejęć.

Selvita nadal dysponuje wysokim potencjałem do wzrostu organicznego. Biorąc pod uwagę naszą obecną infrastrukturę, a także dostęp do nowej powierzchni w różnych lokalizacjach, którą będziemy adaptować w miarę rosnących potrzeb, a także przestrzeń do dalszych optymalizacji, jesteśmy w stanie niemalże podwoić aktualny poziom przychodów, bez konieczności ponoszenia bardziej znaczących nakładów. W bieżącym roku będziemy w pierwszej kolejności czerpali korzyścią z zasobów, w które inwestowaliśmy w ostatnich dwóch latach, przez co na nowe inwestycje planujemy przeznaczyć zaledwie ok. 10 mln zł. Ewentualne decyzje o rozwoju

własnej infrastruktury, będą zapadały w kolejnych latach, zależnie od koniunktury oraz naszych wyników. Biorąc pod uwagę cykl inwestycyjny oznacza to, że bardziej znaczący CAPEX na infrastrukturę pojawi się najwcześniej dopiero w 2027 roku.

W 2024 r. finansowanie szeroko pojętego sektora, zarówno na rynku publicznym, jak i niepublicznym, było wyraźnie lepsze niż w dwóch poprzednich latach. Na początku 2025 r. tak firmy farmaceutyczne, jak i spółki biotechnologiczne, dysponują kapitałem na badania i rozwój. Cieniem kładzie się jednak geopolityczna niepewność, jaka towarzyszy rynkom w ostatnich tygodniach. Dostrzegamy, że w obliczu niepewności napływającej ze Stanów Zjednoczonych, część klientów w segmencie drug discovery wstrzymało oddech, wyczekując działań nowej administracji w Waszyngtonie i reakcji inwestorów, którzy w minionych kilku kwartałach wyraźnie odważniej wspierali sektor. Koniunktura na rynkach kapitałowych będzie miała fundamentalne znaczenie dla firm takich, jak Selvita – im będzie ona lepsza, tym szybciej uruchamiane będą nowe zlecenia. Na dzień niniejszego raportu nasze zakontraktowanie wskazuje, że pierwsza połowa roku może być wyraźnie lepsza niż w 2024 r. Utrzymanie dobrej dynamiki w drugim półroczu, uzależnione będzie od stabilizacji rynku, determinowanej niepewnością nastrojów makro.

Chciałbym Państwu podziękować za nieustające wsparcie. Naszym akcjonariuszom również za cierpliwość. W minionych kwartałach zrealizowaliśmy liczne cele wewnętrzne i skutecznie wykorzystaliśmy poprawiającą się koniunkturę, w wyniku czego w 2025 rok weszliśmy z pozytywnym zakontraktowaniem. Jesteśmy gotowi, by kontynuować trend wzrostowy i wzmacniać wskaźniki, m.in. dzięki rosnącej efektywności przejętych rok temu aktywów i dalszemu wykorzystaniu dźwigni operacyjnej. Fundamentalnie Selvita ma wszelkie zasoby do tego, by rozwijać się i umacniać pozycję na globalnym rynku CRO. Będziemy ten rozwój realizowali w pierwszej kolejności organicznie, ale wraz ze wskaźnikami rentowności, systematycznie będzie rósł nasz apetyt na kolejne akwizycje. Nadchodzące etapy naszej wspólnej podróży zapowiadają się bardzo ciekawie.

Z poważaniem,
Bogusław Sieczkowski