



2028

Bezpieczne *innowacje.*
Przewidywalne *zwroty.*

Strategia rozwoju na lata 2026–2028

NanoGroup S.A., 21 listopada 2025

Zastrzeżenie prawne

Niniejsza prezentacja („Prezentacja”) została przygotowana przez NanoGroup S.A. z siedzibą w Warszawie („Spółka”) i służy wyłącznie celom informacyjnym. Materiał ma na celu ogólne przedstawienie wybranych informacji dotyczących działalności Spółki oraz Grupy Kapitałowej NanoGroup S.A. („Grupa”), a także jej kierunków rozwoju. Informacje, które nie wynikają bezpośrednio z raportów okresowych i bieżących publikowanych przez Spółkę, nie były przedmiotem niezależnej weryfikacji, dlatego nie można przyjąć, że są kompletne lub w pełni odzwierciedlają aktualny stan faktyczny.

Prezentacja nie stanowi porady inwestycyjnej, rekomendacji, oferty nabycia lub zbycia jakichkolwiek instrumentów finansowych, ani zaproszenia do udziału w jakimkolwiek przedsięwzięciu gospodarczym.

Materiał może zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłości, w tym przewidywania związane m.in. z wynikami finansowymi, planami operacyjnymi czy rozwojem Grupy. Są one oparte na szeregu założeń, ocen i oczekiwań, co oznacza, że obarczone są niepewnością oraz ryzykiem wystąpienia czynników, które mogą spowodować ich zmianę. Stwierdzenia te nie stanowią prognoz ani zapewnień dotyczących przyszłych wyników Spółki.

Ani Spółka, ani członkowie jej organów, pracownicy, doradcy lub inne osoby działające w imieniu Spółki nie gwarantują, że informacje dotyczące przyszłości się zmaterializują, ani że rzeczywiste wyniki lub zdarzenia nie będą się istotnie różnić od wskazanych lub sugerowanych w Prezentacji. Faktyczna sytuacja finansowa, plany rozwoju oraz strategia Spółki mogą odbiegać od przedstawionych w niniejszym materiale.

Informacje zawarte w Prezentacji są aktualne wyłącznie na dzień jej sporządzenia. Spółka nie zobowiązuje się do aktualizowania ani korygowania Prezentacji po tej dacie, chyba że obowiązek taki będzie wynikał z bezwzględnie obowiązujących przepisów prawa.

Jedynymi wiarygodnymi i kompletnymi źródłami informacji o wynikach finansowych oraz działalności Spółki są raporty okresowe i bieżące przekazywane przez NanoGroup S.A. w ramach obowiązków informacyjnych.

Prezentacja nie jest przeznaczona do udostępniania na terytoriach państw, w których jej rozpowszechnianie może podlegać ograniczeniom lub być zabronione na podstawie obowiązujących przepisów prawa.



W latach 2023–2025
zabezpieczyliśmy przyszłość
naszych projektów
i zbudowaliśmy fundament
do dalszego rozwoju grupy.

9

Patentów i zgłoszeń
patentowych
w wiodących obszarach

2

Duże projekty na
ścieżce do partneringu
i wprowadzenia na rynek,
kolejne 4 w procesie
rozwoju

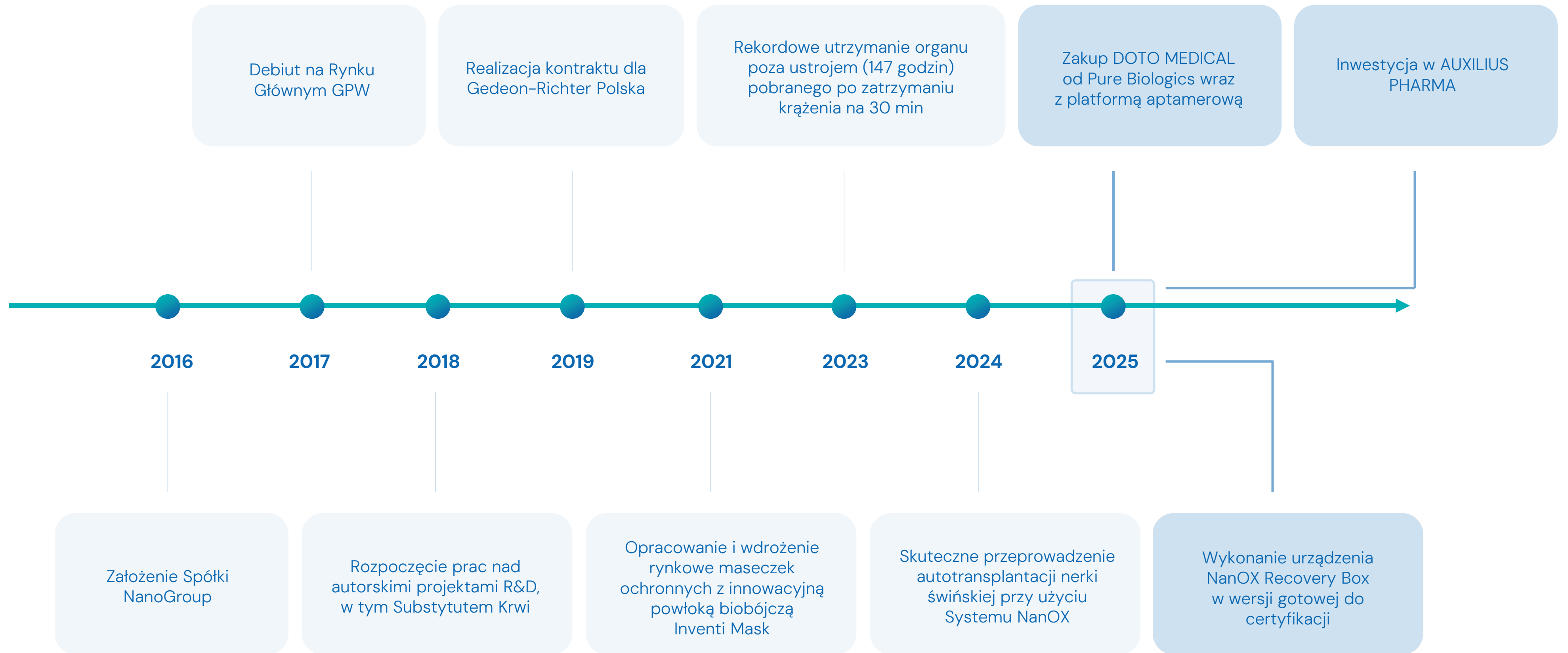
blisko

60 mln zł

Łącznie zebranych
środków od inwestorów
oraz z grantów w latach
2023 – 2025

**NASZYM CELEM JEST STWORZENIE NAJBARDZIEJ
PRZEWIDYWALNEJ I JEDNOCZEŚNIE PONADPRZECIĘTNIE
RENTOWNEJ GRUPY BIOTECHNOLOGICZNEJ W REGIONIE**

Krótką historia NanoGroup



Silny zespół menedżersko-nadzorczy

ZARZĄD



Przemysław Mazurek
Chief Executive Officer

Lider zmian strategicznych
i doświadczony biznesman



Piotr Mierzejewski
Chief Operating Officer

Lekarz farmakolog kliniczny.
Ekspert od wprowadzania na
rynek innowacji farmaceutycznych



Tomasz Ciach
Chief Scientific Officer

Nagradzany wynalazca
oraz lider badań nad
nanotechnologiami medycznymi

RADA NADZORCZA



Jerzy Garlicki
Przewodniczący

Wieloletni prezes regionalnych
oddziałów największych firm
farmaceutycznych



Robert Dziubłowski
Członek Rady Nadzorczej

Bankier inwestycyjny, konsultant
amerykańskich organizacji
finansowych na Wall Street



Jose Arrieta
Członek Rady Nadzorczej

Były CIO i CDO Departamentu Zdrowia
USA, doradca Sekretarza Marynarki
Wojennej USA



Artur Olender
Członek Rady Nadzorczej

Bankier Inwestycyjny,
przedsiębiorca i doradca
finansowy



Tadeusz Wesołowski
Członek Rady Nadzorczej

Współtwórca grupy NEUCA –
lidera rynku dystrybucji
farmaceutycznej w Polsce



Łukasz Gołębiewski
Członek Rady Nadzorczej

Współzałożyciel funduszy CirCap
i Capmont, wcześniej związany z
Advent International



Rafał Płókarz
Członek Rady Nadzorczej

Wieloletni zarządzający
w czołowych bankach w Polsce
i za granicą

Nasza Strategia

Budowa wiodącej grupy
biotechnologicznej poprzez
konsolidację wybranych
spółek

Bezpieczne *innowacje*.
Przewidywalne *zwroty*.

Duże dobrze zdywersyfikowane portfolio

Zarządzanie portfelem projektów
biotechnologicznych, u podstaw którego leży
racjonalność biznesowa.

Pozyskiwanie kapitału angażując dużych inwestorów

Możliwość finansowania **średnich faz
rozwojowych** do momentu korzystnego
partneringu.

Osiągnięcie **stabilności finansowej w średniej
perspektywie** oraz skokowy wzrost przychodów
po każdym partneringu.

Podjęcie nastawione na rezultat – regularne partnerstwa

Umowy partneringowe jako **źródło stabilnego
i regularnego przychodu** – udział w
przychodach partnerów jako główny element
długoterminowego budowania pozycji **lidera
w branży biotechnologicznej**.

Większa szansa sukcesu

Zróżnicowane portfolio z dużą liczbą szans
partneringowych zwiększa szansę transformacji spółki z
fazy Growth do fazy Value.

Synergie zarządcze i kosztowe

Zostawiamy zespołom badawczym przestrzeń do realizacji
projektów, **resztę bierzemy na siebie**.

Wymiana wiedzy, doświadczeń oraz zasobów materialnych
i ludzkich. Powiększanie ekspozycji międzynarodowej
projektów dzięki wciąż rosnącej sieci kontaktów.



**WYJĄTKOWA
FILOZOFIA DZIAŁANIA**

Spółka inna niż wszystkie

Dlaczego teraz?

01/

Młode polskie biotechy mają dobry poziom naukowy, ale brak im finansowania i doświadczenia

02/

Rośnie istotność strategii alternatywnych, takich jak Value Added Medication, Repurposing i Rediscovery.

03/

Europejskie fundusze i giełdy szukają bardziej przewidywalnych, defensywnych form ekspozycji na biotechnologię, o krótszym horyzoncie zwrotu.

**NanoGroup
trafia idealnie
w tę lukę**



WYJĄTKOWA FILOZOFIA DZIAŁANIA

Spółka inna niż wszystkie

- Budujemy organizację różnorodną, zwinnie adaptującą nowe strategie rynkowe
- Odpowiadamy na potrzeby rynku finansowego zwiększając oczekiwaną wartość z inwestycji i budując cykliczny strumień przychodów
- Korzystamy z trwającego niedowartościowania polskich spółek – kupujemy projekty w Polsce, sprzedajemy na zachodzie

Filozofia budowy grupy

Główne zasady:

- 01/ Ukierunkowanie na **mniejsze, niepubliczne spółki biotechnologiczne** z obiecującym portfolio projektów o **wysokim potencjale wczesnej komercjalizacji**.
- 02/ Kapitał przeznaczony **wyłącznie na finansowanie projektów**, a nie na wykup udziałów od obecnych akcjonariuszy.
- 03/ Docelowe połączenie w modelu **"share-swap"** z okresem lock-up jako metoda konsolidacji.
- 04/ Utrzymywanie **stałych kosztów** na **niskim poziomie** – ostrożne inwestycje w **aktywa trwałe**.
- 05/ **Dotacje publiczne** jako element wsparcia **finansowania projektów**, lecz projekty muszą być **opłacalne** również **bez ich wsparcia**.
- 06/ Duża **autonomia** konsolidowanych spółek zapewniająca **efektywne zarządzanie** ich projektami.

**Budujemy grupę, której sukces nie zależy od jednej cząsteczki.
Przejęcia to nasz mnożnik wartości. Kumulujemy technologie,
redukujemy ryzyko, zwiększamy wyceny.**



Cele do 2028 roku

TOP 3

Polskich Grup Biotechnologicznych
pod kątem wartości rynkowej

Minimum 2

Podpisane umowy
partneringowe

10+

Aktywnie rozwijanych
projektów w portfolio Grupy

nanogroup

2028

Profil preferowanych inwestycji



**Zweryfikowana
technologia**



**Średnia lub zaawansowana
faza rozwojowa
wiodącego projektu**



**Realna perspektywa
partneringu
w ciągu 2-3 lat**



**Realna perspektywa
wprowadzenia produktu
na rynek w ciągu 3-5 lat**



**Projekty na uproszczonej
ścieżce certyfikacji**



**Założyciele zaangażowani
bezpośrednio w rozwój
projektów**



**Pipeline rozwojowy
kolejnych projektów**



**Projekty nastawione
na regularne przychody
z revenue-share**

Profil preferowanych inwestycji

Trzy typy projektów, na których się koncentrujemy:

Value Added Medication

Rozwój istniejących leków poprzez udoskonalenie ich formy, podania, profilu bezpieczeństwa lub skuteczności, aby zwiększyć wartość terapeutyczną i rynkową.

- ✓ Zmniejszone ryzyko – lek jest znany i używany
- ✓ Szybka wartość dodana dla systemu ochrony zdrowia => krótka ścieżka rejestracyjna
- ✓ Niskie koszty rozwoju i krótkie cykle inwestycyjne

Repurposing

Wykorzystanie zatwierdzonego lub zaawansowanego leku w nowym wskazaniu terapeutycznym na podstawie nowych danych biologicznych lub klinicznych

- ✓ Zmniejszone ryzyko – lek jest znany i używany
- ✓ Możliwość ominięcia wczesnych faz badawczych => oszczędność czasu i kosztów (40-70%)
- ✓ Szansa dla mniejszych organizacji identyfikujących korzystne nisze rynkowe

Rediscovery

Ponowne uruchomienie rozwoju wcześniej porzuconej cząsteczki lub technologii dzięki nowym narzędziom, danym lub lepszemu zrozumieniu mechanizmu działania.

- ✓ Dobry punkt wyjścia – istniejące dane i potwierdzenia
- ✓ Niski koszt – porzucone projekty z reguły są możliwe do pozyskania na atrakcyjnych warunkach
- ✓ Szansa dla zwinnych organizacji mocno nastawionych na cel

Value Added Medications, repurposing i rediscovery to trzy segmenty biotechnologii o najwyższym stosunku przewidywalność/zwrot.

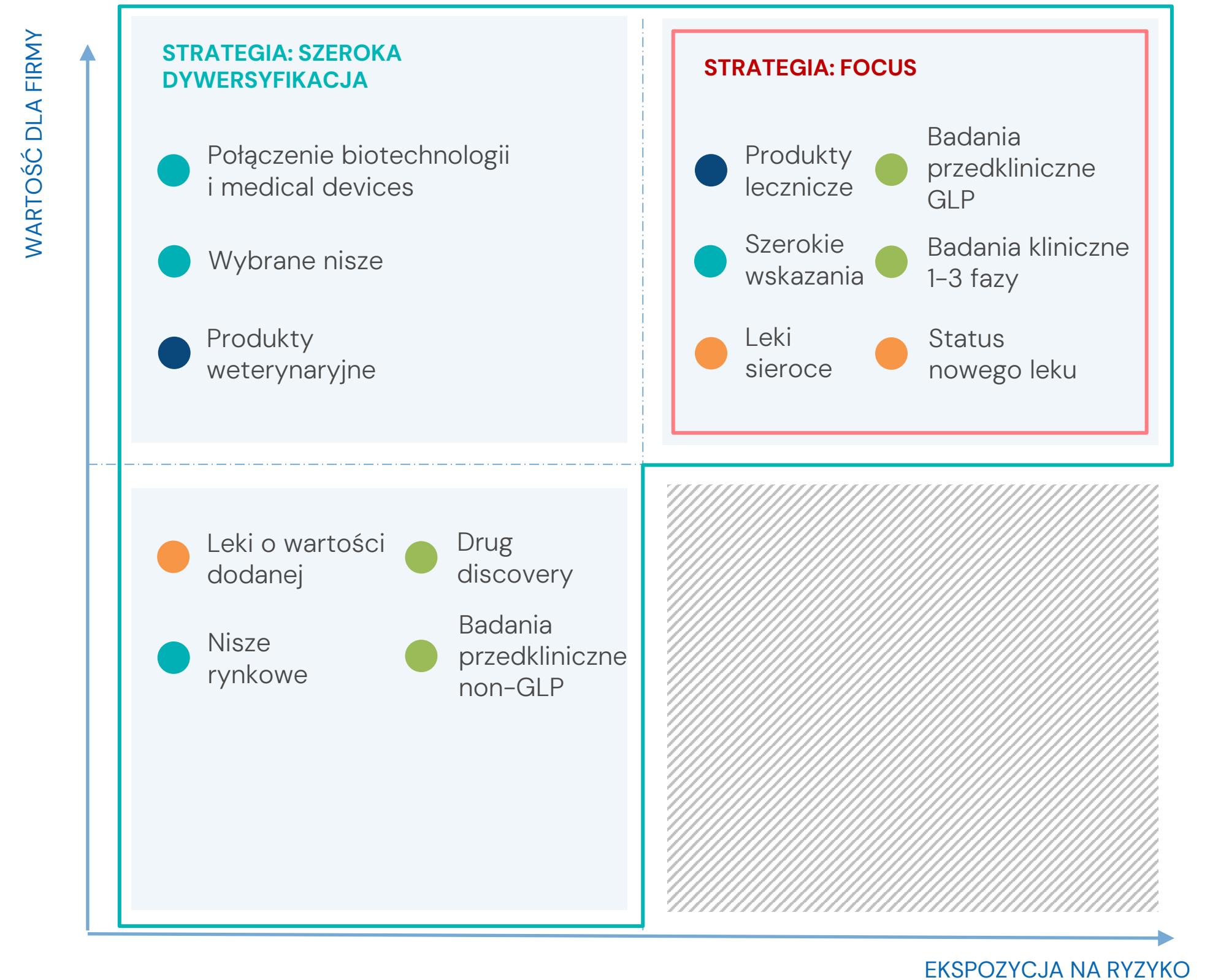
Dobrze zdywersyfikowane portfolio jako narzędzie zarządzania ryzykiem

Ryzyko projektowe musi być oceniane wieloaspektowo:

- **TYP RYNKU**
(szerokie wskazania, rynki niszowe, niezaspokojone potrzeby)
- **KATEGORIA REJESTRACYJNA**
(produkty lecznicze, wyroby medyczne, produkty weterynaryjne)
- **FAZA ROZWOJU**
(drug discovery, badania przedkliniczne non-GLP, badania przedkliniczne GLP, badania kliniczne fazy I-III)
- **ŚCIEŻKA REJESTRACYJNA**
(procedura przyspieszona, leki o wartości dodanej, status leku sierocego, status nowego leku)

NASZ CEL:

Budowa portfela gdzie projekty o **niskim ryzyku i atrakcyjnym zwrocie** równoważą projekty o **wysokim ryzyku i wysokim zwrocie**.



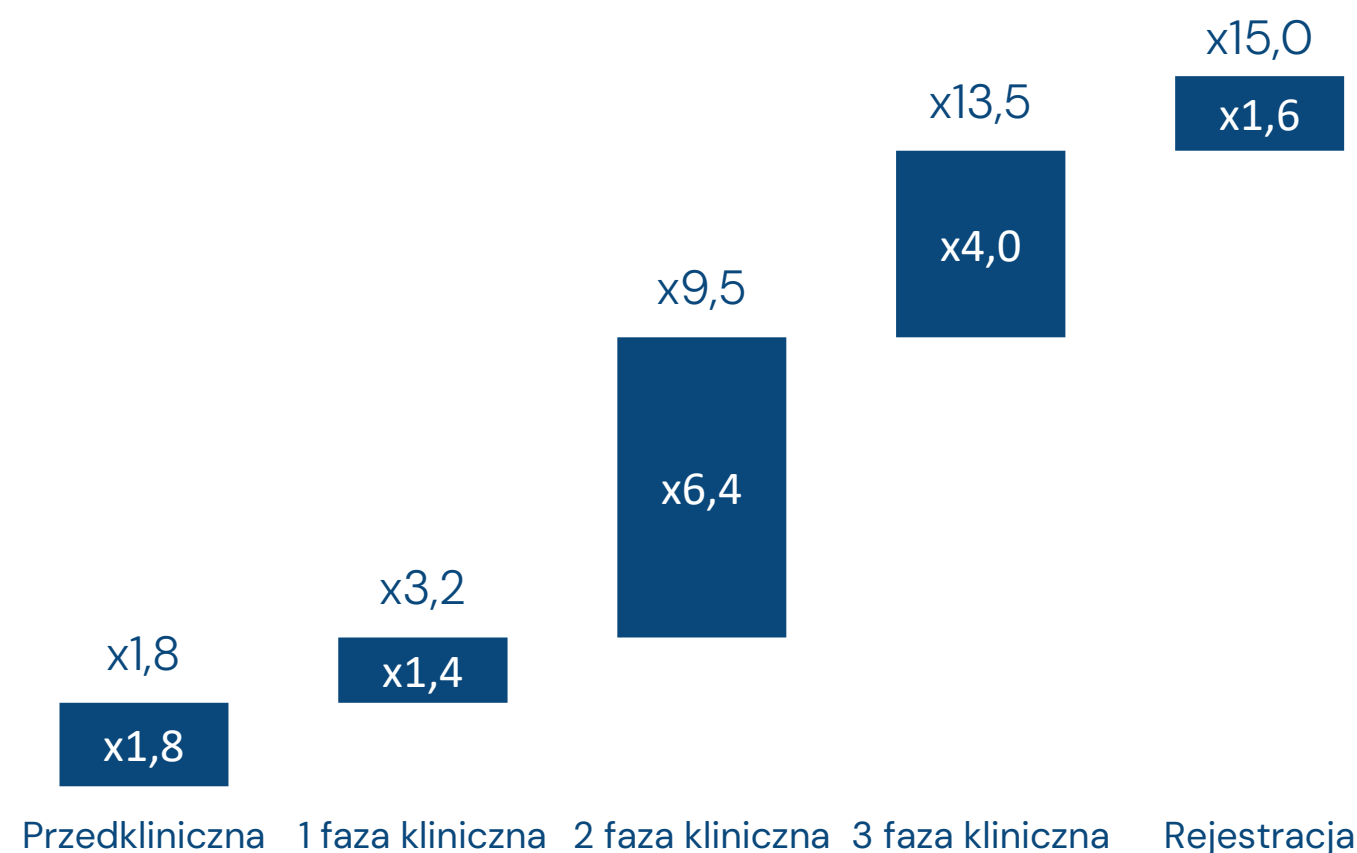
rNPV jako mechanizm zarządzania wartością

Wartość projektu biotechnologicznego jest możliwa do wyliczenia na każdy moment jego trwania.

Wykorzystujemy do tego metodę rNPV – wartości NPV modyfikowanej na poszczególnych etapach szansą sukcesu specyficzną dla biotechnologii.

$$\text{rNPV} = \text{ryzyko} * \text{NPV}$$

Literaturowy wpływ spadku ryzyka na wzrost rNPV przy poszczególnych fazach rozwoju projektu :



- NPV wyliczane jest w oparciu o model potencjału sprzedażowego tworzony od dołu, skorygowany o koszty rozwojowe, dyskontowany kosztem kapitału w branży
- Wypracowaliśmy własny mechanizm założeń w zakresie partneringu, który ogranicza uznaniowość
- Modele wyceny NanoGroup przechodzą coroczną walidację przez niezależnego eksperta na zlecenie biegłego rewidenta

**ZARZĄDZAMY WARTOŚCIĄ
POPRAZ DANE I AUDYTOWANE
MODELE WYCENY**

Dźwignia wyceny

Grupa biotechnologiczna posiada dodatkowe metody kreowania wartości dla akcjonariuszy:

01

ROZWÓJ PROJEKTÓW I PARTNERSTWO STRATEGICZNE

- Podstawowa działalność firm biotechnologicznych

02

OSZCZĘDNOŚCI KOSZTOWE

- Wprowadzenia usług wspólnych
- Wykorzystania efektu skali

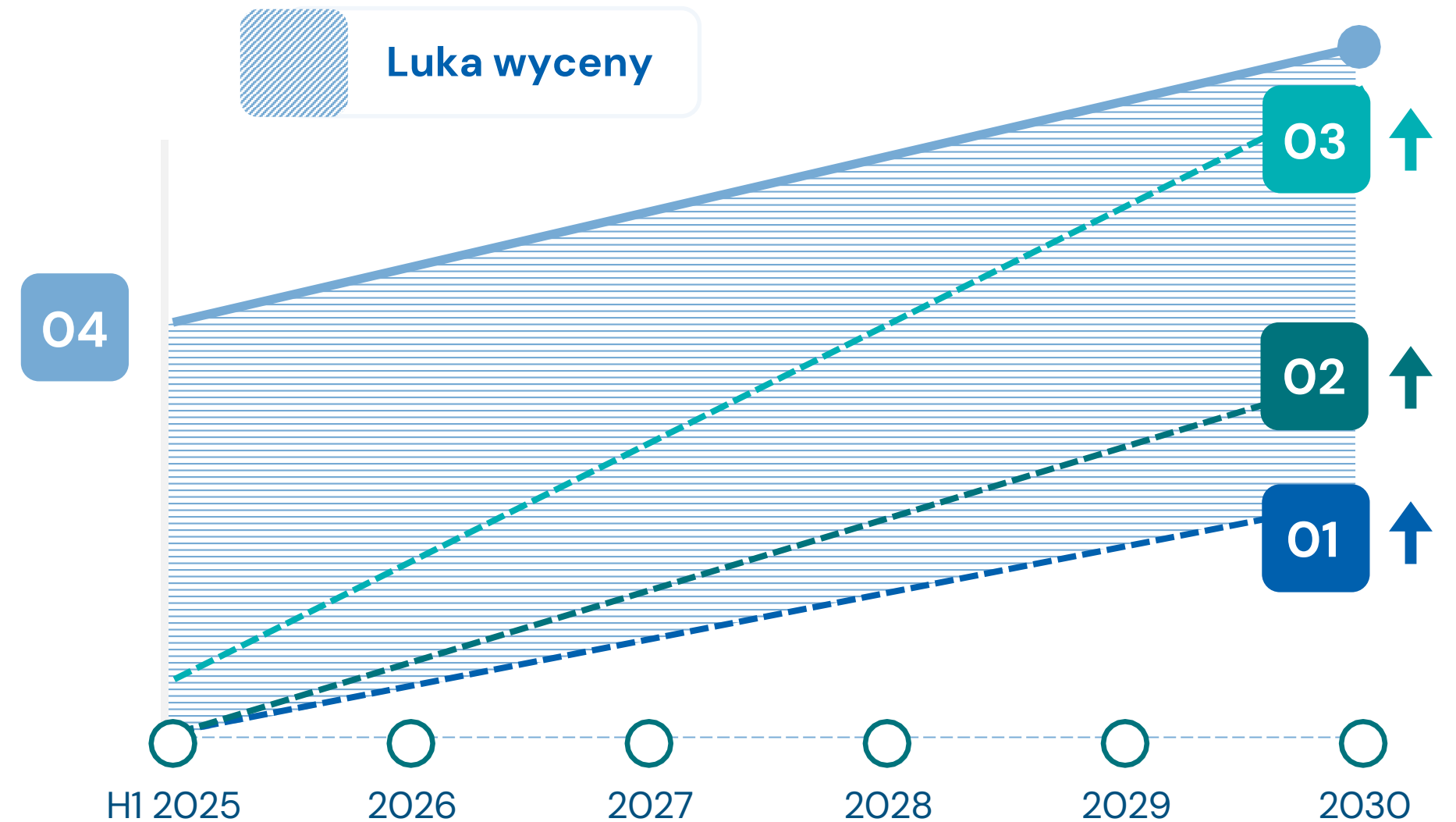
03

CZYNNIKI FINANSOWO-INWESTYCYJNE

- Regularne partnerstwo = szybki strumień przychodów
- Zdywersyfikowany pipeline
- Podejście zorientowane na biznes
- Lepsza ekspozycja na kapitał

04

rNPV PROJEKTÓW W PORTFELU

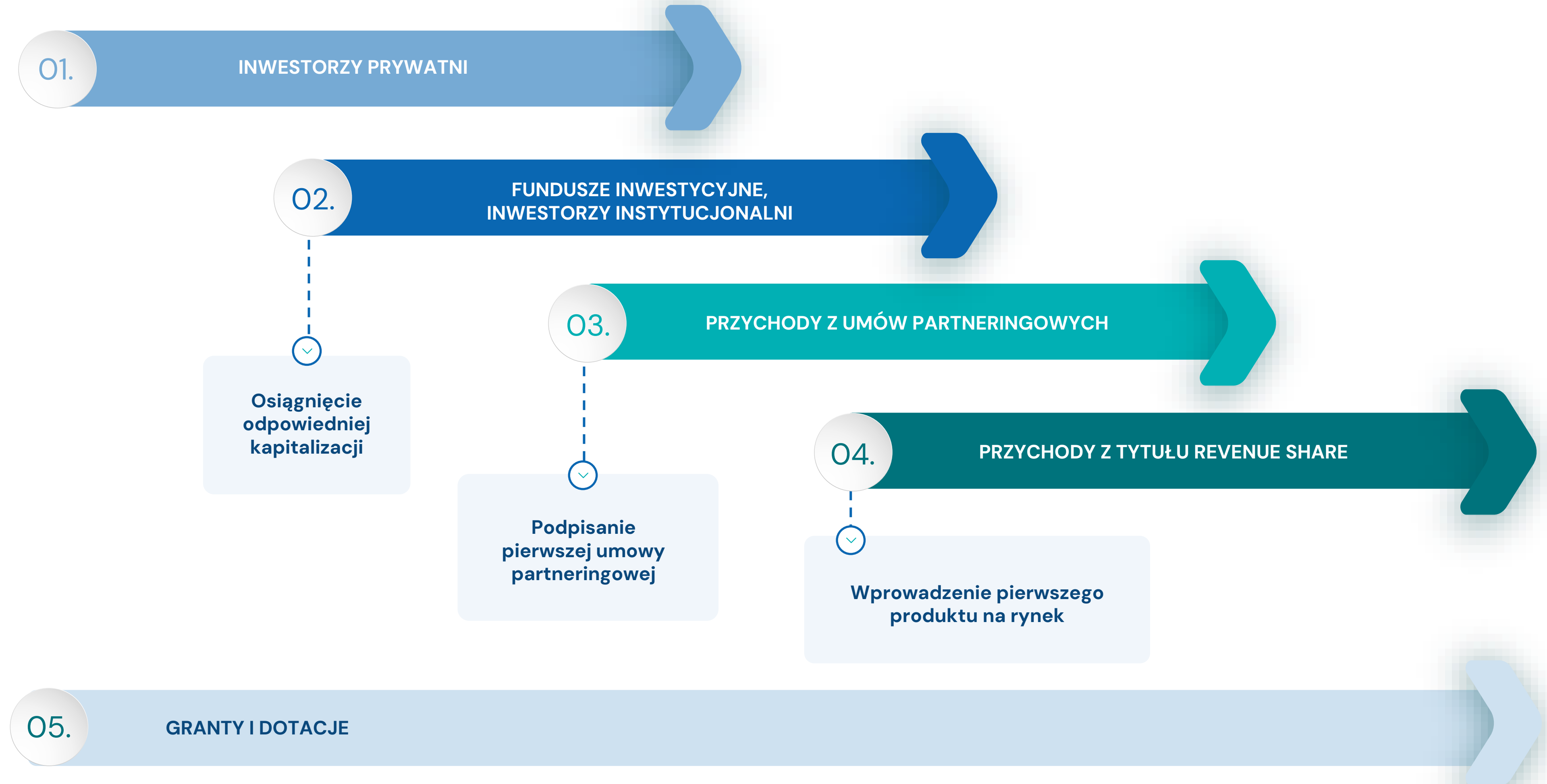


LUKA WYCENY to różnica między wartością projektu wynikającą z modelu rNPV, a kapitalizacją.

Jej skala zależy od: asymetrii informacji, poziomu zaufania, aktualnego cyklu rynkowego i innych czynników.

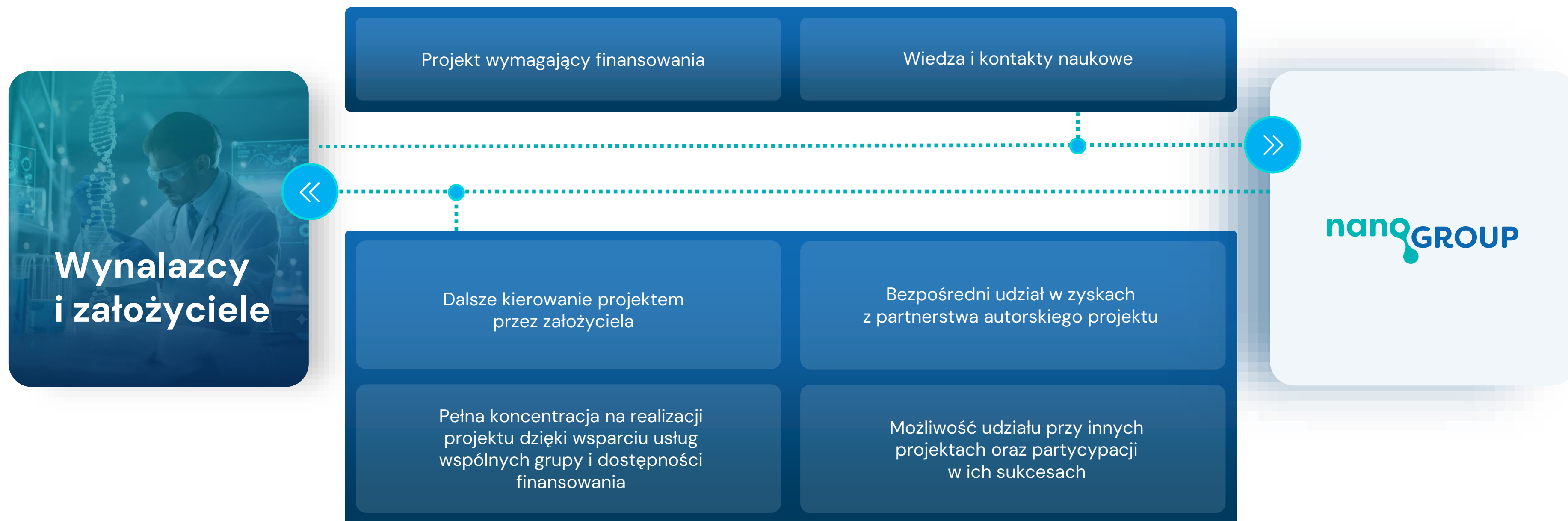
DŹWIGNIA WYCENY to narzędzia do redukcji luki, którym **disponuje grupa biotechnologiczna**, a nie dysponuje nimi spółka o małej lub średniej wielkości.

Finansowanie grupy



Wartość dla założycieli i NanoGroup

Rozwijanie projektu w ramach struktur NanoGroup stwarza szereg korzyści dla Grupy, ale przede wszystkim dla wynalazców i założycieli projektów.



Wsparcie, nie integracja

Wykorzystujemy synergie zarządcze i kosztowe, ale filozofia grupy to zachowanie niezależności projektowej spółek.

Po stronie NanoGroup

Księgowość i administracja

PR i IR

Zakupy i kontroling

Pozyskiwanie finansowania

Wspólne

Działania partneringowe

Inicjowanie nowych projektów

Pozyskiwanie dotacji

Po stronie spółki

Prace naukowe

Organizacja prac badawczo-rozwojowych

Wybór i współpraca z kontrahentami

Budowanie relacji z KOL i przyszłymi partnerami

Filozofia grantowa

Finansowanie grantowe pozostaje jednym z fundamentów rozwojowych polskiej nauki.

Jego forma rodzi zarówno szanse, jak i ryzyka dla małych spółek biotechnologicznych.

Filozofia NanoGroup

Pozyskiwanie grantów wyłącznie dla projektów o jasnej ścieżce biznesowej

Zachowywanie bezpiecznej relacji między finansowaniem własnym i grantowym

Najwyższy standard rozliczeniowy i raportowy od pierwszego dnia

Wartość dodana NanoGroup

- Środki na wkład własny
- Współpraca z najlepszymi ekspertami wspierającymi
- Zespół administracyjno-zakupowo-rozliczeniowy, zdejmujący te obowiązki z firm lub wspierający je
- Stabilizacja finansowania w sytuacji opóźnień w wypłacie

**GRANTY SĄ NARZĘDZIEM WSPARCIA,
NIE CELEM SAME W SOBIE**

Podejście do partneringu

MOŻLIWOŚĆ PARTNERINGU JEST FUNDAMENTEM NASZEJ FILOZOFII PROJEKTOWEJ

Umowy partnerskie zawierać będziemy w modelu typowym dla spółek biotechnologicznych, składającym się z trzech elementów:



Wartość parametrów dla poszczególnych elementów umowy będzie wynikiem trzech etapów negocjacyjnych z partnerem:

- 1 Ustalenia wartości wypracowanego rNPV na moment partnerstwa
- 2 Sposobu podziału wypracowanej wartości rNPV między NanoGroup i Partnera oraz odpowiedzialności za dalszy proces rozwojowy
- 3 Sposobu podziału wartości rNPV dla NanoGroup na elementy umowy

Negocjacje oparte o modele pozwalają na **większą transparentność** prowadzonych rozmów i zwiększają **szanse trwałego partnerstwa** w przyszłości.

Współpraca
z globalnym
doradcą transakcyjnym

 **clairfield**

Partnering: plan grupy

Minimum

2

podpisane duże
umowy partneringowe
do końca **2028 roku**



Równoległe prowadzone będą działania komercjalizacyjne dla technologii o mniejszej wartości i we wcześniejszych fazach rozwojowych.

Partnering: NanOX

System NanOX jest technologią o największym potencjale partneringowym w grupie.

NanOX to innowacyjny system do pozaustrojowej perfuzji nerek, umożliwiające ich długotrwałe przechowywanie i ciągłe monitorowanie w celu transplantacji.

Trzy linie biznesowe:

- Urządzenie NanOX Recovery Box, wyrób medyczny **klasy 2b**
- Jednorazowy set perfuzyjny NanOX 4K Perfusion Set, wyrób medyczny **klasy 2a**
- Płyn perfuzyjny NanOX 4 Kidney Fluid, wyrób medyczny **klasy 3**

Q4 2026

–

Q1 2027



Optymalny moment na partnering:

Zakończenie badania w modelu autotransplantacji na świniach non-GLP oraz po skutecznym wytworzeniu płynu NanOX 4 Kidney Fluid w standardzie GMP.

oraz



Zakończenie certyfikacji CE urządzenia NanOX Recovery Box

Preferowany model partneringu: sprzedaż systemu do jednego podmiotu posiadającego globalną sieć dystrybucyjną; typowa umowa partneringowa z elementem wynagrodzenia typu **upfront payment, milestones** oraz **royalty**.



Partnering: NanOX – transakcje referencyjne

Rynek transplantologii się zmienia, czego świadectwem są transakcje gotówkowe z ostatnich dwóch lat.

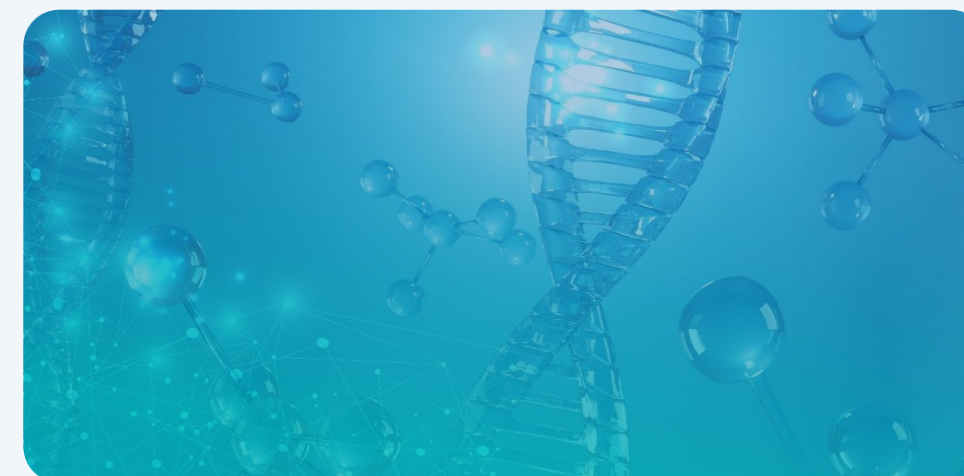
	NanOX	OrganOX	PARAGONIX
Technologia perfuzji hipotermicznej	✓	✓	✓
Technologia perfuzji normotermicznej	✓	✓	–
Perfuzat niewykorzystujący krwi	✓	–	✓
Perfuzat przenoszący gazy oddechowe	✓	✓	–
Przychody	– 0,00 USD	✓ 71 mln USD	✓ 42 mln USD

Wycena Spółki/Wartość transakcji	Kapitalizacja NanoGroup ~24 mln USD	1 500 mln USD	477 mln USD
W porównaniu do prezentowanych benchmarków technologia rozwijana przez NanoGroup ma charakter kolejnej dużej innowacji transplantologicznej. W prezentowanych transakcjach istotne znaczenie odgrywała jednak realna obecność rynkowa w skali, której osiągnięcie będzie trudne lub niemożliwe dla NanoGroup bez wsparcia partnera. Niemniej, od momentu pozyskania urządzenia gotowego do certyfikacji podejmowane będą działania ukierunkowane na wdrożenia rynkowe, rozpoczynając od Polski i EU.			

Korzyści dla inwestorów

Bezpieczne *innowacje*. Przewidywalne *zwroty*.

- ✓ Bezpieczna forma wejścia w biotechnologiczny sektor R&D na GPW
- ✓ Regularne, cykliczne dostarczanie wartości zamiast typowego długiego oczekiwania na sukces
- ✓ Dywersyfikacja i wykorzystywanie różnych strategii rozwojowych zwiększające bezpieczeństwo portfolio jako całości
- ✓ Stałe zarządzanie wartością projektów i maksymalizacją zwrotu z inwestycji



Podsumowanie



Strategia **NanoGroup**
odpowiedzią na
wyzwania polskiej
biotechnologii



NanoGroup w 2028 r.
– jedna z 3 największych
grup biotechnologicznych
w Polsce z minimum 10
projektami w pipeline



Zawarcie co najmniej
**dwóch umów
partneringowych**
do 2028 r.



Wejście na ścieżkę
**generowania
regularnych revenue
share** z tytułu
podpisanych
partneringów



2028

Bezpieczne *innowacje*.
Przewidywalne *zwroty*.



2028

Bezpieczne *innowacje*.
Przewidywalne *zwroty*.

Załącznik do Strategii rozwoju na lata 2026–2028

NanoGroup S.A., 21 listopada 2025

Zestawienie działań na 2026 rok

Rodzina projektów	Krok milowy	Szacowana data osiągnięcia	Szacowane okno partneringowe
NanOX Recovery Box	Rozpoczęcie procesu certyfikacji	2026 01	Q4 2026-Q1 2027
	Uzyskanie certyfikatu CE*	2026 12	
NanOX 4 Kidney Fluid	Opracowanie docelowego wariantu płynu do badań do certyfikacji	2026 04	
	Wybór wytwórcy kontraktowego	2026 03	
	Wybór wykonawcy badań non-GLP – izolowane organy	2026 04	
	Wybór wykonawcy badań non-GLP – autotransplantacja	2026 04	
	Wytworzenie pierwszej serii non-GMP	2026 07	
	Wytworzenie pierwszej serii GMP	2026 09	
	Zakończenie badań non-GLP dla płynu – izolowane organy	2026 10	
	Zakończenie badań non-GLP dla płynu – autotransplantacja	2026 11	
Koniugaty dekstranowe	Zakończenie badań in-vitro i wybór formulacji do dalszych badań	2026 01	TBA
	Zakończenie badań MTD na myszach	2026 03	
Aptamery	Rozpoczęcie prac nad bioadsorberem opartym o aptamery	2026 01	TBA
Inwestycja w Auxilius Pharma: AUX-001	Rozpoczęcie procesu certyfikacji	2026 01	Q1 2027

*ZALEŻNE OD JEDNOSTKI NOTYFIKOWANEJ