

**Strategia rozwoju
Scanway S.A.
na lata 2026–2028**
AKTUALIZACJA

WROCŁAW | 29 WRZEŚNIA 2026

Spis treści

1.	Wprowadzenie	2
1.1.1.	Cele strategii	4
1.1.2.	Potencjał rozwojowy Spółki.....	5
1.1.3.	Nisza rynkowa, w której działa Spółka.....	5
1.1.4.	Strategiczne kierunki rozwoju technologicznego Spółki na lata 2026–2028.....	7
1.1.5.	Biznesowe obszary wzrostu	8
1.1.6.	Model finansowania dalszego rozwoju Scanway S.A.	9
1.1.7.	Podsumowanie	10

1. Wprowadzenie

Niniejszy dokument stanowi aktualizację Strategii Scanway S.A. na lata 2026–2028, opublikowaną 30 września 2025 r. Aktualizacja uwzględnia zmiany, które zaszły od momentu przyjęcia Strategii, w szczególności: wzrost skali działalności, rozwój portfela projektów i kompetencji technologicznych oraz zwiększenie możliwości finansowania dalszego rozwoju Spółki.

Scanway S.A. działa na rosnącym rynku zaawansowanych instrumentów optycznych dla globalnego sektora New Space. Skala popytu na rozwiązania Spółki jest obecnie wyższa niż zakładano w momencie publikacji Strategii. Rosnąca liczba realizowanych projektów konstelacyjnych i napływających zapytań ofertowych od potencjalnych klientów międzynarodowych, a także intensywne rozmowy na rynkach, na których Spółka jest już obecna, w szczególności USA, wspiera perspektywy dalszego wzrostu portfela zamówień Spółki, przy jednoczesnym zachowaniu charakterystycznej dla branży zmienności terminów realizacji i rozpoznawania przychodów.

Miniony rok był okresem intensywnego skalowania działalności Scanway S.A. Spółka pozyskała nowe kontrakty i nawiązała partnerstwa wzmacniające jej pozycję w projektach konstelacyjnych, potwierdzające dojrzałość technologiczną oraz wspierające rozwój kompetencji w nowym zidentyfikowanym obszarze o dużym potencjale rozwoju, czyli Data-as-a-Service (DaaS). Równolegle przyspieszyła przygotowania do seryjnej produkcji instrumentów optycznych oraz prace nad autorską technologią adaptive optics, która ma otworzyć drogę do segmentu nowej klasy teleskopów Very High Resolution (VHR) zdolnych do osiągnięcia rozdzielczości obrazowania na poziomie ok. 0,5 metra na piksel z orbity LEO (Low Earth Orbit).

Istotnie wzmocniła się również pozycja Scanway S.A. na rynku kapitałowym oraz możliwości finansowania dalszego rozwoju. 27 marca 2026 r. Spółka zadebiutowała na Głównym Rynku GPW, a 10 kwietnia została włączona m.in. do indeksów sWIG80 i sWIG80TR. W czerwcu 2026 r. przeprowadziła ofertę akcji o łącznej wartości 76,4 mln zł pozyskując do Spółki 60,6 mln zł brutto. Pozyskany kapitał zwiększa możliwości finansowania planowanych inwestycji i rozwoju kompetencji niezbędnych do dalszego wzrostu skali działalności.

Również w czerwcu 2026 r. Spółka przyjęła Program Motywacyjny na lata 2026–2029, wspierający realizację Strategii oraz budowę długoterminowej wartości dla akcjonariuszy. Program określa kluczowe cele finansowe oraz realizację dodatkowych celów technologicznych i operacyjnych, odzwierciedlających strategiczne kierunki rozwoju Scanway. Nowy system motywacyjny wiąże interesy Zarządu oraz kluczowych pracowników i współpracowników z realizacją długoterminowych celów Spółki.

Zaktualizowana Strategia zachowuje wszystkie kluczowe filary i kierunki rozwoju przyjęte we wrześniu 2025 r. i jest spójna z przyjętymi wówczas założeniami. Jednocześnie dostosowuje cele do obecnej skali działalności Spółki, potencjału rynkowego (m.in.: w nowych obszarach: DaaS i teleskopów VHR) oraz lepszych możliwości finansowania. Niniejszy dokument wyznacza konkretne cele i zwiększa ambicje Spółki w zakresie: skalowania produkcji, rozwoju instrumentów nowej generacji, budowy pełnego łańcucha wartości danych optycznych oraz rozwoju na rynkach międzynarodowych.

Kluczowe elementy aktualizacji Strategii Scanway S.A. na 2026–2028

Obszar	Strategia Spółki – wrzesień 2025 r.	Aktualizacja Strategii – wrzesień 2026 r.	Uzasadnienie aktualizacji
Skumulowane przychody 2026–2028	Poziom umożliwiający osiągnięcie progu rentowności	200 mln zł skumulowanych skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży	Wzrost skali działalności i identyfikowanego popytu
EBITDA 2028	Osiągnięcie dodatniej EBITDA	20 mln zł skonsolidowanej EBITDA	Efekt skali oraz optymalizacja wytwarzania i integracji istniejących produktów
Backlog na koniec 2028 r.	Poziom wyższy niż 53,5 mln zł	100 mln zł	Rosnący portfel zamówień
Zdolności produkcyjne	Kilkanaście ładunków rocznie w przedziale: 0,5–2,0 mln EUR za jednostkę	2026–2028: kilkanaście ładunków rocznie w przedziale: 0,5–2,0 mln EUR za jednostkę od 2029: instrumenty o wartości jednostkowej: 2,0–20,0 mln EUR, w zależności od liczby modeli inżynierskich i dodatkowych usług	Wzrost wartości i złożoności projektów jako efekt rozwoju zaawansowanych technologii
Pipeline projektów	–	Dalszy wzrost i rozwój pipeline projektów obejmujących pojedyncze instrumenty, jak i rozwiązania dla konstelacji satelitarnych	Wzrost liczby i skali potencjalnych projektów poparty toczącymi się rozmowami
Rozdzielczość obrazowania / VHR	Rozwój instrumentów optycznych o coraz wyższej rozdzielczości	2026–2028: zdolność obrazowania do ok. 0,85 m/piksel; od 2029: komercjalizacja instrumentów klasy VHR z docelową zdolnością obrazowania ok. 0,50 m/piksel z orbity LEO	Rozwój technologii i wejście w VHR
Data-as-a-Service (DaaS)	–	Rozwój nowego modelu generowania strumieni przychodów - powtarzalna sprzedaż danych w modelu DaaS. Komercjalizacja elementów przetwarzania i analityki danych (w tym: oferowanie wiedzy pochodzącej z surowych danych)	Wejście w pełny łańcuch wartości danych (APAP) – dostęp do rynku o wartości ok. 12 mld USD i dywersyfikacja przychodów

1.1.1. Cele strategii

Strategia Scanway S.A. zakłada w swoim horyzoncie osiągnięcie mierzalnych efektów biznesowych i technologicznych.

Celem strategicznym dla Scanway S.A. jest osiągnięcie na koniec 2028 roku pozycji jednego z największych integratorów (prime) ładunków optycznych w Europie.

Tak sformułowany cel strategii otwiera jednocześnie drogę do długoterminowego dążenia Spółki do wejścia do grona największych komercyjnych integratorów ładunków optycznych na świecie.

Cele operacyjne:

- Obecność Spółki i jej rozwiązań w konstelacjach globalnych liderów na rynkach europejskich, amerykańskich i wschodzących;
- Obecność w portfolio produktów stanowiących pełny, kompletny łańcuch przetwarzania danych optycznych, od akwizycji, przez przetwarzanie, analitykę, po predykcję, pracujących na własnych i pozyskiwanych komercyjnie zobrazeniach, w tym w modelu Data-as-a-Service (DaaS).
- Przeskalowanie działalności operacyjnej i technologicznej oraz transformacja w seryjnego dostawcę ładunków optycznych dla globalnego New Space:

Etap objęty strategią: lata 2026–2028:

- Osiągnięcie zdolności do produkcji kilkunastu ładunków optycznych rocznie w przedziale cenowym 0,5–2,0 mln euro za jednostkę do końca horyzontu Strategii;
- Dalszy rozwój i wzrost pipeline'u projektów obejmujących zarówno pojedyncze instrumenty optyczne, jak i rozwiązania dla konstelacji satelitarnych;
- Zdolność do obrazowania na poziomie ok. 0,85 m/piksel z orbity LEO (ok. 500 km) oraz prace nad rozwojem technologii w celu dalszego zwiększania rozdzielczości w kierunku ok. 0,50 m/piksel (instrumenty klasy Very High Resolution).

Kolejny etap rozwoju Spółki: od 2029 r.:

- Oferowanie dotychczasowych oraz nowych bardziej zaawansowanych instrumentów optycznych o wyższej marżowości i wartości jednostkowej plasujących się w przedziałach 2,0–20,0 mln euro, w zależności od liczby modeli inżynierskich powiązanych z dostarczeniem pojedynczego modelu lotnego oraz dodatkowych usług;
- Rozwój i komercjalizacja instrumentów klasy Very High Resolution (VHR) z docelową zdolnością obrazowania na poziomie ok. 0,50 m/piksel z orbity LEO (ok. 500 km);
- Zwiększenie udziału komponentu przetwarzania i analizy danych (DaaS) w realizowanych projektach.

Cele finansowe Grupy Kapitałowej:

- Osiągnięcie skumulowanych skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży za lata 2026–2028 w wysokości 200 mln zł;

- Osiągnięcie backlogu (wartość portfela zamówień) na dzień 31 grudnia 2028 r. w wysokości 100 mln zł;
- Osiągnięcie skonsolidowanego współczynnika EBITDA za 2028 r. kończący się 31 grudnia 2028 r. na poziomie 20 mln zł.

1.1.2. Potencjał rozwojowy Spółki

Spółka Scanway S.A. to jeden z kilkunastu kluczowych europejskich dostawców systemów optycznych dla sektora kosmicznego:

- Potwierdzony flight heritage oraz technologia optoelektroniczna wykorzystana w 11 dotychczas wyniesionych ładunkach optycznych;
- Czołowy polski eksporter technologii kosmicznych – w 2025 r. sprzedaż zagraniczna odpowiadała za 88% przychodów w obszarze Space;
- Opracowanie i dostarczenie pierwszego instrumentu optycznego przeznaczonego do misji księżycowej oraz udział w kolejnych projektach eksploracji Księżyca;
- Zaawansowane prace nad autorską technologią adaptive optics, otwierającą drogę do segmentu teleskopów klasy Very High Resolution (VHR), zapewniających rozdzielczość ok. 0,5 m/piksel z orbity LEO (segment, w którym działa obecnie zaledwie kilka firm na świecie);
- Globalny zasięg działalności i silna pozycja w europejskim sektorze New Space – czołowa pozycja w Polsce, ugruntowana obecność na rynku europejskim oraz perspektywa dalszej ekspansji globalnej;
- Unikalna kompetencja łączenia akwizycji, przetwarzania, analizy i predykcji danych optycznych (APAP) wykorzystująca technologię HYDRA – synergie wynikające z obszarów działalności Space i Industry (obustronny transfer technologii i kompetencji);
- Zdywersyfikowane portfolio klientów i źródeł przychodów, obejmujące kontrakty komercyjne, projekty Europejskiej Agencji Kosmicznej (ESA) oraz programy publiczne; globalna ekspozycja dzięki współpracy z partnerami z kluczowych rynków sektora kosmicznego – Ameryki, Azji i Europy;
- Wysoka rozpoznawalność i wiarygodność jako europejski podmiot technologiczny postrzegany: jako stabilny i szybki partner dla USA; dostawca wysokiej jakości dla Azji; rodzimy lider innowacji dla UE i Polski;
- Silne zaplecze inżynierskie – blisko 80% kadry stanowią inżynierowie z doświadczeniem w projektowaniu, integracji i testowaniu systemów optycznych i satelitarnych.

1.1.3. Nisza rynkowa, w której działa Spółka

Space: optyczne instrumenty obserwacyjne dla mikrosatelitów i minisatelitów (plasujące się w przedziałach od 10 do 500 kg):

- Odpowiadają na rosnące zapotrzebowanie na zobrazowania o wysokiej rozdzielczości realizowane przy ograniczeniach masy, objętości i budżetu;

- Plasują się między tańszymi, niskorozdzielczymi rozwiązaniami dla CubeSatów a dużymi, kosztownymi ładunkami obserwacyjnymi klasy ex-Maxar czy Airbus;
- Mają krytyczne znaczenie dla misji konstelacyjnych, obserwacji taktycznej oraz zastosowań typu dual-use;
- Zyskują na znaczeniu w misjach eksploracyjnych, w tym realizowanych poza orbitą okołoziemską;
- Mają rosnące znaczenie w obszarze SSA/SDA (Space Situational Awareness / Space Domain Awareness) – dynamicznie rozwijającym się segmencie systemów obserwacji i świadomości sytuacyjnej w przestrzeni kosmicznej, obejmujących m.in. monitorowanie obiektów i aktywności na orbicie.

Data-as-a-Service: przetwarzanie, analiza i komercjalizacja danych satelitarnych:

- Globalny rynek usług opartych na danych satelitarnych osiąga wartość ok. 12 mld USD¹, a prognozy branżowe wskazują na jego dalszy dynamiczny wzrost w tempie ok. 16–23% CAGR² – potwierdzając wysoki potencjał rozwoju segmentu;
- Może charakteryzować się wyższą marżowością niż sprzedaż hardware – według szacunków Spółki marże w obszarze danych mogą wynosić 60–75%, wobec 20–35% w przypadku hardware;
- Pozwala budować powtarzalne przychody z danych pozyskiwanych przez instrumenty optyczne pracujące na orbicie (będące własnością Scanway lub partnera), uzupełniając przychody z ich jednorazowej sprzedaży;
- Wykorzystuje rosnącą obecność instrumentów Scanway na orbicie jako potencjalne źródło danych i dodatkowych przychodów z ich komercjalizacji (model ten został już zastosowany w umowie z klientem z USA).

Industry: systemy akwizycji, przetwarzania i analizy dużej ilości danych w czasie rzeczywistym:

- Odpowiadają na potrzebę automatyzacji kontroli skomplikowanych i szybkich procesów produkcyjnych;
- Umożliwiają kontrolę wielu aspektów wyrobu pozwalając na elastyczne dodawanie kolejnych jego referencji;
- Zapewniają krótki czas realizacji zaawansowanych wdrożeń (od 3 do 6 m-cy) względem standardowego podejścia projektowego (powyżej 9 m-cy), dzięki wypracowanym technologiom przetwarzania i analizy obrazów.

¹ Grand View Research, *Satellite Data Services Market Size, Share & Trends Analysis Report, 2025–2030*, 2025

² MarketsandMarkets, *Satellite Data Services Market – Global Forecast to 2028*, 2024; Allied Market Research, *Satellite Data Services Market: Global Opportunity Analysis and Industry Forecast, 2025–2034*, 2025; Coherent Market Insights, *Satellite Data Services Market Size and Share Analysis – Growth Trends and Forecasts, 2025–2032*, 2025; Astute Analytica, *Satellite Data Services Market – Market Forecast and Analysis for 2025–2033*, 2025.

1.1.4. Strategiczne kierunki rozwoju technologicznego Spółki na lata 2026–2028

W okresie 2026–2028 Scanway S.A. skoncentruje się na umacnianiu swojej pozycji jako zintegrowany, europejski dostawca technologii optycznych dla sektora kosmicznego i przemysłowego, rozwijając pełny łańcuch wartości danych optycznych (APAP) oraz cztery kluczowe kierunki technologiczne:

Kierunek 1. Instrumenty optyczne o bardzo wysokiej rozdzielczości

Spółka rozwija instrumenty optyczne nowej generacji dla mikrosatelitów i minisatelitów, zdolnych do uzyskiwania zobrazowań do 0,5m m GSD, przy jednoczesnym skracaniu czasu dostarczania produktów do klienta. Kluczowym elementem jest autorska technologia adaptive optics – aktywny układ optyczny umożliwiający automatyczną korektę ustawienia instrumentu podczas pracy na orbicie. Rozwiązanie ma kompensować niewielkie odkształcenia powstające podczas startu i pracy satelity w zmiennych warunkach termicznych, a jednocześnie upraszczać konstrukcję optomechaniczną i skracać proces produkcji. Adaptive optics (wykorzystująca rozwijane przez Spółkę algorytmy AI) jest kluczowym elementem roadmapy prowadzącej do instrumentów klasy Very High Resolution (VHR). Rozwój większych apertur (SOP200, SOP450) oraz walidacja technologii, w tym w ramach planowanej misji demonstracyjnej na orbicie, mają umożliwić przejście od obecnych konstrukcji zapewniających do ok. 0,85 m/piksel z orbity LEO do teleskopów VHR o docelowej rozdzielczości ok. 0,5 m/piksel. Osiągnięcie tych parametrów pozwoli Spółce wejść do wysokospecjalistycznego segmentu rynku, na którym według jej wiedzy działa obecnie zaledwie kilka firm na świecie.

Rozwiązania tej klasy mają szczególne znaczenie dla zaawansowanej obserwacji Ziemi, w tym zastosowań defence i dual-use, gdzie wysoka rozdzielczość i szybkie dostarczanie danych wspierają szybkość podejmowania decyzji i elastyczność operacyjną.

Kierunek 2. Produkty przetwarzania danych

Spółka rozwija własną linię produktów software obejmujący korekcję, kalibrację i mozaikowanie danych EO (obserwacji Ziemi), a także systemy AI/ML do detekcji, oceny i klasyfikacji obiektów oraz zdarzeń (grupa produktów opartych na autorskiej technologii HYDRA).

Współpraca badawczo-rozwojowa z Europejską Agencją Kosmiczną (ESA) oraz klientami komercyjnymi pozwolą Spółce wdrażać innowacyjne algorytmy przed ich komercjalizacją zarówno w obszarach kosmicznych, przemysłowych, jak i obronnych. Celem Spółki przy tym kierunku będzie pełny end-to-end stack danych optycznych (kompletny zestaw technologii i procesów do pracy z obrazami) obejmujący cały cykl od pozyskania obrazu po analitykę końcową. Rozwiązanie będzie dostępne do wykorzystania na infrastrukturze obliczeniowej zlokalizowanej na Ziemi z możliwością przyszłej implementacji algorytmów bezpośrednio na pokładzie satelity (on-board).

Rozwój tych kompetencji ma również stanowić podstawę do oferowania usług w modelu Data as a Service (DaaS), obejmujących przetwarzanie i analizę zobrazowań satelitarnych oraz dostarczanie klientom gotowych danych i informacji na potrzeby konkretnych zastosowań.

Kierunek 3. Kamery i instrumenty optyczne dla defence, SSA/SDA i in-space servicing

Spółka rozwija portfolio produktów dla sektora defence, obszaru Space Situational Awareness / Space Domain Awareness (SSA/SDA) oraz inspekcji i serwisowania satelitów na orbicie (in-space servicing). Portfolio ma obejmować m.in.: kamery dla bezzałogowych statków powietrznych, oferowane i wykorzystywane przez państwa NATO i sojuszników, instrumenty optyczne przeznaczone do obserwacji, identyfikacji i monitorowania obiektów na orbicie, a w przyszłości – potencjalnie również systemy naziemnego monitorowania. Portfolio obejmie również instrumenty optyczne wspierające inspekcję satelitów i realizację misji serwisowych na orbicie.

Modułowe i skalowalne produkty mają wspierać zwiększanie europejskiej niezależności od pozazachodnich dostawców oraz umożliwiać Spółce rozwój w segmencie rozwiązań podwójnego zastosowania (dual-use), łączącego kompetencje w zakresie technologii optycznych i kosmicznych z rosnącymi potrzebami bezpieczeństwa i obronności.

Kierunek 4. Własne komponenty i ogniwa łańcucha dostaw

Spółka rozwija własne procesy AIT (montaż, integracja i testowanie systemów), stanowiska testowe (MGSE/OGSE) oraz – w kolejnych etapach – skupi się na rozwoju infrastruktury last-stage manufacturing (końcowych etapów wytwarzania komponentów we własnym zakresie) dla komponentów optycznych i mechanicznych. Równolegle, będzie rozwijać własne komponenty i technologie wykorzystywane w instrumentach optycznych zastępując wybrane rozwiązania COTS (Commercial Off-The-Shelf), tj. gotowe komponenty pozyskiwane obecnie od zewnętrznych dostawców.

Działania te obejmują m.in. rozwój własnej kamery SWIR (w ramach projektu ScyLab), nowej kamery do termografii z orbity (rozwijanej we współpracy z NASA JPL) oraz prace nad bardziej efektywną kosztowo i elastyczną technologią obrazowania multispektralnego (rozwiązanie to ma zapewnić szybszy i bardziej efektywny dostęp do filtrów spektralnych, kluczowych dla obserwacji Ziemi).

Rozwój własnych kompetencji i technologii ma zwiększyć niezależność technologiczną i operacyjną Spółki, kontrolę nad jakością, kosztami i terminami dostaw oraz wspierać optymalizację marż. Ma to szczególne znaczenie przy skalowaniu produkcji, realizacji kontraktów dla ESA, NATO oraz klientów komercyjnych i instytucjonalnych, a także dla ograniczania ryzyk związanych z globalnymi łańcuchami dostaw.

1.1.5. Biznesowe obszary wzrostu

Spółka będzie kontynuowała dotychczasowe biznesowe kierunki rozwoju. To kluczowe pola aktywności, w których realizuje swoje cele biznesowe i technologiczne:

Projekty konstelacyjne i budowa coraz większych instrumentów optycznych:

- Powtarzalne dostawy wystandaryzowanych teleskopów mają budować skalę działalności i przyszły portfel zamówień;

- Rozwój większych teleskopów zwiększa liczbę zastosowań, wartość projektów oraz grono potencjalnych klientów.

Sektor obronny:

- Współpraca z kluczowymi partnerami przy rozwiązaniach dual-use dla zastosowań naziemnych i kosmicznych;
- Ekspozycja na krajowe i europejskie programy niezależności technologicznej od USA i Chin.

Deep Space i eksploracja Księżyca:

- Udział w misjach budujących trwałą obecność człowieka na Księżycu;
- Współpraca z liderami sektora, m.in. Intuitive Machines.

Duże programy publiczne:

- Udział w krajowych projektach kosmicznych (np. CAMILA);
- Dywersyfikacja przychodów przez krajowe i europejskie finansowanie (w tym ESA).

Sektor przemysłowy obejmujący analizę obrazu:

- Odpowiedź na potrzeby automatyzacji procesów wytwórczych przy wykorzystaniu zaawansowanej wizji maszynowej łączącej różne technologie obrazowania;
- Własne rozwiązania algorytmiczne do wielowątkowej oceny produkowanych wyrobów i predykcji zdarzeń na liniach produkcyjnych;
- Rozwój kompetencji w zakresie przetwarzania i analizy zobrazowań satelitarnych (EO) oraz usług w modelu Data-as-a-Service (DaaS) przekształcających zobrazowania satelitarne w gotowe dane i produkty informacyjne dla klientów.

1.1.6. Model finansowania dalszego rozwoju Scanway S.A.

Scanway S.A. koncentruje się na skalowaniu działalności, zwiększaniu zdolności produkcyjnych oraz rozwoju kompetencji technologicznych i operacyjnych w obszarach Space & Defence oraz Industry. Realizację Strategii Scanway na lata 2026–2028 wspiera zdywersyfikowany model finansowania, obejmujący instrumenty kapitałowe i dłużne oraz programy grantowe. Rosnące znaczenie sektorów Space i Defence zwiększa dostęp do funduszy publicznych, a pozycja rynkowa Spółki wzmacnia jej wiarygodność wobec instytucji finansowych i możliwości pozyskiwania finansowania dłużnego na korzystnych warunkach. Obecność na Głównym Rynku GPW umożliwia również wykorzystanie emisji akcji jako narzędzia finansowania rozwoju.

Spółka wykorzystuje mechanizm kapitału docelowego, który zapewnia elastyczność w zakresie pozyskiwania finansowania kapitałowego. 29 czerwca 2026 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie udzieliło Zarządowi nowego upoważnienia do podwyższania kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego, a wynikająca z uchwały zmiana Statutu została zarejestrowana 15 lipca 2026 r. Upoważnienie, obowiązujące do 29 czerwca 2029 r., umożliwia emisję do 616,3 tys. nowych akcji, z czego do 116,3 tys. może zostać przeznaczone na Program Motywacyjny 2026–2028, a do 500 tys. – na pozyskanie kapitału na

dalszy rozwój Spółki. Mechanizm ten pozwala sprawnie reagować na przyszłe potrzeby finansowe i możliwości rozwojowe.

Istotnym elementem finansowania Strategii jest kapitał pozyskany w czerwcu 2026 r. w ramach przyspieszonej budowy księgi popytu (ABB) i przyjętego przez ZWZA kapitału docelowego. Łączna wartość oferty wyniosła 76,4 mln zł, z czego Spółka pozyskała 60,6 mln zł brutto. Intencją Zarządu jest przeznaczenie środków z emisji w następujący sposób:

- ok. 30% środków na skalowanie infrastruktury produkcyjnej i rozwój produktów nowej generacji (VHR). Celem Spółki jest skalowanie produkcji i wejście w segment VHR (Very-High Resolution);
- ok. 20% środków na rozwój produktów dla segmentu defence, dual-use i DaaS (Data as a Service). Celem Spółki jest wejście w segment o wysokich marżach i rosnącym popycie geopolitycznym;
- ok. 20% środków na integrację pionową działalności poprzez włączenie do Spółki większej liczby kluczowych kompetencji i procesów. Celem jest zwiększenie niezależności technologicznej oraz redukcja ryzyka operacyjnego;
- ok. 20% środków na kapitał obrotowy (working capital). Celem jest utrzymanie odpowiedniego bufora płynnościowego, stanowiącego istotny warunek realizacji strategii wzrostu Spółki;
- ok. 10% środków na wzrost zatrudnienia i wzmocnienie organizacji. Celem jest zwiększenie zdolności pozyskiwania kontraktów, profesjonalizacja Spółki i jej Grupy Kapitałowej.

Finansowanie kapitałowe uzupełniają instrumenty dłużne. W czerwcu 2026 r. Spółka zawarła z mBank S.A. umowę obejmującą kredyt w rachunku bieżącym w wysokości 4,0 mln zł oraz odnawialny kredyt na finansowanie kontraktów w wysokości 1,5 mln EUR. Finansowanie bankowe wspiera zarządzanie kapitałem obrotowym i realizację rosnącego portfela kontraktów.

1.1.7. Podsumowanie

Zaktualizowana Strategia Scanway S.A. na lata 2026–2028 odpowiada na rozwój globalnego rynku kosmicznego i przemysłowego oraz rosnące znaczenie technologii optycznych, przetwarzania danych i zastosowań dual-use.

W horyzoncie Strategii firma skoncentruje się na poniższych kierunkach:

- Rozwoju instrumentów optycznych nowej generacji, w tym autorskiej technologii adaptive optics, stanowiącej podstawę rozwoju instrumentów klasy Very High Resolution (VHR) zdolnych do obrazowania na poziomie 0,5 metra na piksel z orbity LEO;
- Rozwoju produktów i kompetencji w zakresie przetwarzania i analizy danych, obejmujących własne algorytmy AI/ML oraz budowę pełnego łańcucha wartości danych optycznych – od akwizycji, przez przetwarzanie i analizę, po predykcję – w tym w modelu Data-as-a-Service (DaaS);

- Rozwoju portfolio dla sektorów Space & Defence oraz zastosowań dual-use, w tym rozwiązań dla systemów bezzałogowych, Space Situational Awareness / Space Domain Awareness (SSA/SDA) oraz operacji na orbicie;
- Zwiększaniu niezależności technologicznej i produkcyjnej poprzez rozwój własnych komponentów i technologii, kluczowych ogniw łańcucha dostaw oraz kompetencji wspierających seryjną produkcję instrumentów optycznych;
- Udziale w misjach pionierskich, eksploracyjnych w daleki kosmos, w tym na Księżyc.

Na kolejnym etapie rozwoju, od 2029 r., ambicją Spółki jest wykorzystanie zbudowanej skali i kompetencji do rozpoczęcia komercjalizacji segmentu instrumentów klasy VHR o docelowej rozdzielczości ok. 0,5 m/piksel z orbity LEO oraz dalszy rozwój modelu Data-as-a-Service jako istotnego strumienia przychodów Spółki.

Zarząd Scanway S.A. ocenia, że konsekwentna realizacja priorytetów na lata 2026–2028, przedstawionych w niniejszym dokumencie może stworzyć solidne podstawy do osiągnięcia strategicznego i długoterminowego dążenia Spółki – dołączenia do grona czołowych na świecie komercyjnych integratorów ładunków optycznych.