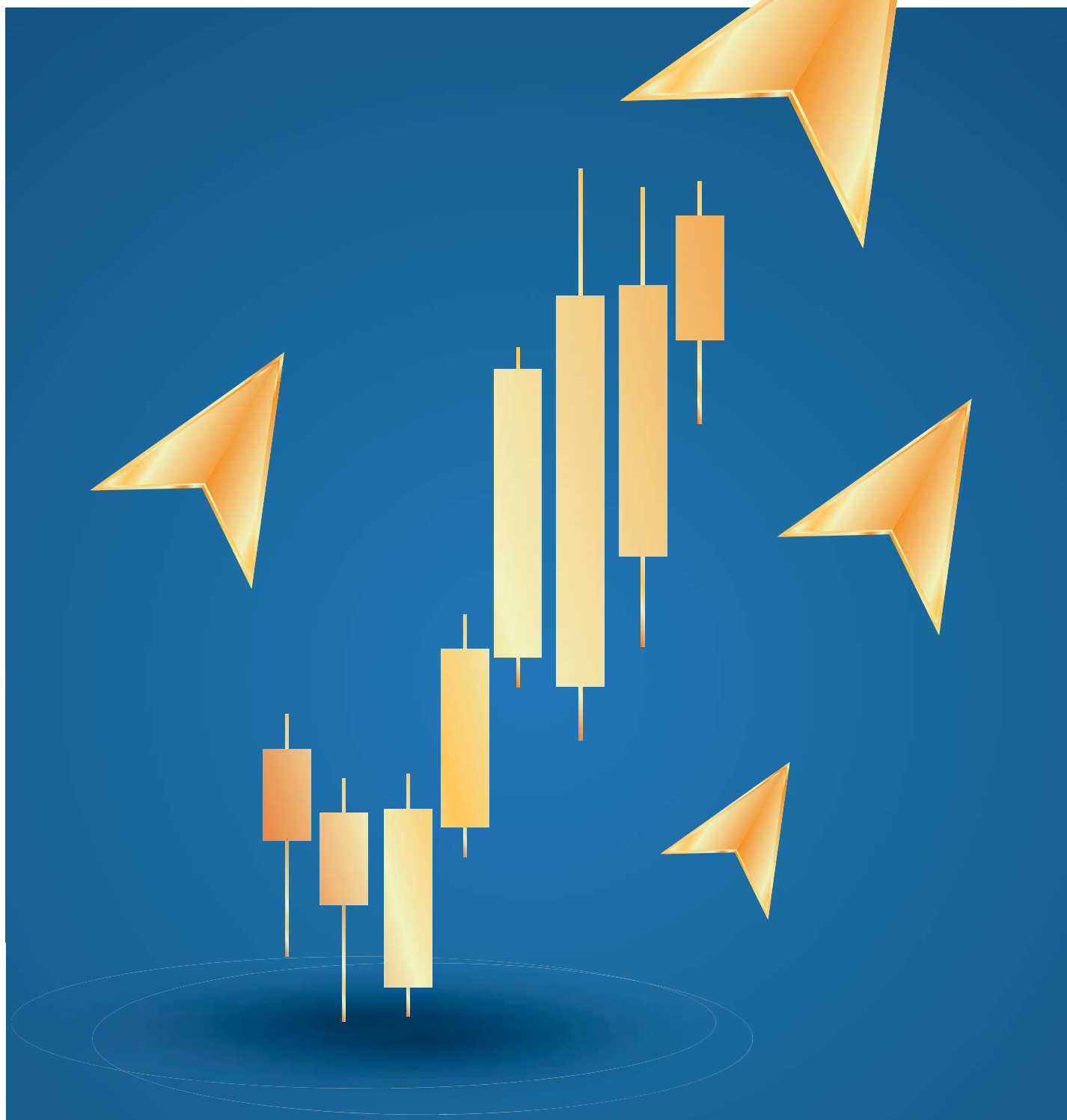


**Puls  
Biznesu**

# GIEŁDOWA SPÓŁKA ROKU 2024

## DODATEK SPECJALNY



Organizator



Partner strategiczny



Partner



Partner wspierający



Patron medialny



## GIEŁDOWA SPÓŁKA ROKU 2024

## KOMENTARZ

## Tytuł obroniony

KAMIL ZATOŃSKI  
szef działu Puls Inwestora

Wspiąć się na szczyt jest łatwiej niż na nim się utrzymać. W rankingu Giełdowa Spółka Roku 2024 triumfowało XTb, ale zwycięstwo nie było już tak zdecydowane jak rok wcześniej. W ankiecie, którą wypełniło 80 analityków giełdowych i zarządzających funduszami, spółka uzyskała 87,14 pkt i z mniejszą niż przed rokiem przewagą wyprzedziła drugiego w zestawieniu cyber Folksa. Jednocześnie jej końcowa ocena spadła o prawie 6 pkt w porównaniu z badaniem z przełomu lat 2023-24. W żadnej z pięciu kategorii, które złożyły się na ocenę końcową, broker nie zajął miejsca na podium. Przed rokiem stał na nim trzy razy.

**To już 26 edycja rankingu Giełdowa Spółka Roku, w którym największe i najbardziej płynne spółki z warszawskiej giełdy oceniają rynkowi eksperci.** Regułą jest, że na ich skłonność do wystawiania wyższych ocen wpływ ma ogólna koniunktura rynkowa, a ta w 2023 r. była zdecydowanie lepsza niż w 2024 (WIG wzrósł o 36 proc., w kolejnym roku zyskał ledwie 4 proc.). Przyczyny niższych not dla XTb można też szukać w terminie, w którym przeprowadziliśmy badanie. Zbiegło się ono z ogłoszeniem przez spółkę wstępnych wyników za IV kwartał 2024 r., które rozczarowały rynek, bo pokazały zaskakująco wysokie wydatki na marketing, czego efektów po stronie przychodów jeszcze nie widać. Zwątpienie skutkowało zatrzymaniem hossy w notowaniach spółki. Ten rok będzie więc swoistym sprawdzianem drogi biznesowej, jaką obrało XTb.

**Podobnie będzie w spółce cyber Folks, która ponownie zajęła drugie miejsce w rankingu, a odważne przejęcie Shopera (w naszym rankingu jest w czołowej dziesiątce) rozbudowało grupę do trzech podmiotów, z których każdy zasłużył na brawa uczestników rynku.** Vercomu, który zajął trzecie miejsce w rankingu, nie sposób nazwać uzupełnieniem tercetu, bo jeśli chodzi o kapitalizację, to jest największym filarem osiągnięciem najlepszych wyników – i też mającym apetyt na przejęcia. Jeśli w czołowej dziesiątce rankingu szukać zaskoczeń, to dla niektórych może być nim Bioceltix. Biotechnologiczne spółki od lat cieszą się estymą analityków i zarządzających, ale firma mająca korzenie na NewConnect w rankingu pojawiła się po raz pierwszy i od razu wskoczyła na najniższy stopień podium. To nie przypadek.

„Profil spółki sprawia, że ryzyko jest mniejsze niż w firmach zajmujących się terapiami ludzkimi. W weterynarii badania prowadzi się znacznie szybciej” – tłumaczy jedna z ekspertek zajmujących się spółką.

Spółka korzysta z dobrodziejstw rynku i sięga po kapitał – w ubiegłym roku pozyskała od inwestorów 46 mln zł.

**Inne walory giełdy wykorzystał ostatnio Synektik (w rankingu na piątym miejscu), a właściciel jego główny akcjonariusz, który spieniężył z ogromnym zyskiem kilkuletnią inwestycję.** To nie koniec, bo drugi z dużych akcjonariuszy i jednocześnie prezes chce przekonać rynek do operacji spin-offu, czyli wydzielenia części biotechnologicznej do nowej spółki. Docelowo ma ona również trafić na GPW.

**Nowych spółek warszawska giełda łaknie jak kania dżdżu, a kapitał nie przyjdzie na rynek bez dobrych ocen dla już notowanych firm.** Dlatego cieszy, że poprawiły się oceny największych i najpilniej śledzonych przez inwestorów zagranicznych – PKO BP awansował z 53 na 34 miejsce, a Orlen podniósł się z szarego końca (103 miejsce w 2023 r.) bliżej środka stawki. Na dnie tkwią natomiast JSW, Grupa Azoty i Pepsco, które były nisko oceniane również w 2023 r. Te trójkę łączą rotacje w zarządzie, słaba koniunktura i niska ocena perspektywy rozwoju. © TP

► Zobacz ranking Giełdowa Spółka Roku



## I MIEJSCE

## Dla XTb rok przekształce

Wychodzenie z foreksowej niszy zaczęło się wcześniej. Jednak dopiero w 2024 r. nowa oferta zaowocowała szturmem klientów, której towarzyszyły zmiany technologiczne



Kamil Kosiński

k.kosinski@pb.pl

W 2024 r. XTb wypracowało rekordowe 1,87 mld zł przychodów, 856,9 mln zł zysku netto i 986,7 mln zł zysku operacyjnego. Zdobył tytuł Giełdowej Spółki Roku 2024 doskonale się w te wyniki wpisując, choć spółka triumfowała już w rankingu za rok 2023. Obronę tytułu można jednak potraktować jako wisienkę na torcie z okazji 20 urodzin. Rok 2024 był bowiem rokiem 20-lecia działalności spółki. W ciągu dwóch dekad stała się ona niezależną technologicznie, nowoczesną międzynarodową organizacją, która z każdym dniem coraz bardziej odchodzi od wizerunku typowego brokera foreksowego, ewoluując w kierunku klasycznego fintechu, jak określa się dostawców innowacyjnych usług finansowych spoza sektora bankowego. Forex cały czas jest jednak podstawą finansową biznesu XTb. W 2024 r. foreksowe kontrakty na różnicę kursowe (CFD) odpowiadały za

95,9 proc. przychodów spółki, co zasadniczo nie odbiegało od sytuacji z lat ubiegłych.

– Instrumenty CFD są obecnie bardzo dochodowe. Zresztą trudno, żeby nie stanowiły większości naszych przychodów, skoro byliśmy firmą forkesową przez kilkanaście lat. Każda z pozostałych usług w ofercie – a więc handel akcjami i ETF-ami bez prowizji, plany inwestycyjne, a nawet oprocentowanie wolnych środków – jest dla nas dochodowa. To, że generują niske przychody w porównaniu do CFD, wynika z liczby aktywnych klientów – przy odpowiedniej nawet produkty małodochodowe zaczęły mieć większe znaczenie w rachunku wyników – argumentował Omar Arnaout, prezes XTb w październiku 2024 r.

**Pierwszy publiczny plan zmian**

Za symbol przemiany w fintech można uznać publikację wstępnych wyników finansowych za 2023 r. W styczniu 2024 r., poza samymi wynikami, spółka przedstawiła plan rozwoju w zakresie

produktów. Taki element w raportowaniu XTb pojawił się po raz pierwszy.

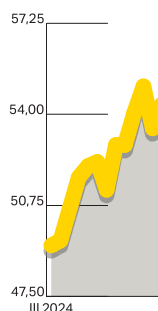
– Chcielibyśmy być pierwszym wyborem dla każdej osoby, która chciałaby zarządzać swoimi oszczędnościami. Niezależnie czy aktywnie, czy pasywnie – mówił przy tej okazji Omar Arnaout.

Odchodzenie od foreksowego wizerunku ma wymiar nie tylko produktowy, ale również technologiczny. XTb wycofuje się

z użytkowania oprogramowania transakcyjnego MetaTrader, bardzo popularnego wśród brokerów foreksowych. Jeszcze w czwartym kwartale 2023 r. zostało ono wycofane z dwóch oddziałów europejskich. W 2024 r. zostało zastąpione przez autorski produkt XTb, jakim jest xStation, w pozostałych oddziałach europejskich, Ameryce Południowej i „dalekiej” Azji. Obecnie funkcjonuje tylko na Bliskim Wschodzie.

Przejawem zmian technologicznych było także uruchomienie uwierzytelnienia dwuskład-

Już nie tak łatwo  
► XTb – kurs w zł



► **NA TOPIE:** Dom Maklerski XTb, kierowany przez Omara Arnaout, zdobył tytuł Giełdowej Spółki Roku drugi rok z rzędu. Dwa lata temu był trzeci. [FOT. TP]



# 2024 był rokiem nia w fintech

nikowego w trzecim kwartale 2024 r. Podniosło to nie tylko poziom bezpieczeństwa usług już oferowanych przez XTB, ale umożliwiło także wdrożenie kolejnych innowacji, jak np. usługa eWallet, czyli wirtualnego portfela z kartą wielowalutową. Pojawił się on w aplikacji XTB w październiku 2024 r. i obecnie jest dostępny w Polsce, Czechach, Portugalii, Rumunii, Słowacji, Niemczech i Francji.

Nie wszystkie nowe pomysły XTB kończą się jednak sukcesem. Tak było np. z uruchomioną w marcu 2024 r. usługą XTB Social. Pozwalała ona obserwować ruchy najlepszych inwestorów, otrzymywać informacje o składzie ich portfeli oraz powiadomienia o najnowszych transakcjach. Po dwóch miesiącach została jednak zawieszona ze względu na stanowisko KNF dotyczące tzw. inwestowania społecznościowego.

## Masowy napływ nowych klientów

Spośród subkategorii składających się na ostateczną ocenę XTB zostało stosunkowo wysoko ocenione w zakresie innowacyj-

ności produktów i usług. Z drugiej jednak strony kilka spółek zostało pod tym względem ocenionych wyżej. Być może dlatego, że XTB ma zdolność przyciągania klientów do usług, które same w sobie trudno uznać za innowacyjne. W październiku 2024 r. zaczęło np. prowadzić rachunki maklerskie o statusie podatkowym Indywidualnych Kont Emerytalnych (IKE). To wystarczyło, by właśnie w XTB uruchomiono 40 proc. rachunków IKE otwartych w 2024 r. we wszystkich biurach maklerskich i 17 proc. wszystkich IKE otwartych w ubiegłym roku. Podobny typ konta (ISA), umożliwiający długoterminowe inwestowanie w akcje pod parasolem podatkowym, tuż przed końcem 2024 r. został uruchomiony dla klientów z Wielkiej Brytanii.

Rok 2024 r. był jednak przede wszystkim rokiem zbierania pierwszych zbiorów z nieforeksowych usług uruchomionych wcześniej, niekiedy w samej końcówce 2023 r. Niemal 80 proc. nowych klientów z Unii Europejskiej rozpoczęło przygodę z XTB od zakupu akcji, ETF-ów czy planów inwestycyjnych (forma regular-

nego inwestowania w ETF-y). Jest to zgodne ze strategicznym celem XTB, jakim jest budowanie uniwersalnej aplikacji inwestycyjnej, która stanie się pierwszym wyborem dla osób decydujących się zarządzać swoimi finansami.

Klienci doceniają zmiany zachodzące w XTB. W pierwszym kwartale 2024 r. spółka osiągnęła symboliczny 1 mln klientów, do końca 2024 r. przybyło ich jeszcze 369 tys., a łącznie pozyskano ich w ciągu roku ponad 498 tys., czyli o 60 proc. więcej niż w 2023 r. Liczba klientów aktywnych wzrosła z 409 do 659 tys., natomiast liczba transakcji rosła wolniej. Klienci XTB realizowali ich 167,6 mln, czyli 18 proc. więcej niż rok wcześniej.

– Spółka ma pewnie jakiś pomysł, by tych klientów monetyzować. Być może nie wszyscy go widzą albo weni wierzą, ale taka skala akwizycji jest robiona w jakimś celu – komentuje Łukasz Jańczak, analityk Erste Securities Polska.

## Kurs stanął, z wyceny wyziera optymizm

Dynamicznym zmianom w ofercie produktowej i napływowi klientów towarzyszy przy tym względnie stabilny kurs. Po dynamicznym wzroście zapoczątkowanym jeszcze w 2022 r. od wiosny 2024 r. notowania akcji XTB poruszają się w trendzie bocznym.

– XTB weszło na trochę inny poziom wyceny giełdowej niż kiedyś, zbliżony do wyceny fair. Rynek przekonał się, że publikowane wcześniej dobre wyniki mają powtarzalny charakter, co doprowadziło do tzw. reratingu spółki w oczach inwestorów. W 2024 r. tego zjawiska już nie było. Kurs podążał za wynikami. Raportowany zysk wzrósł w 2024 r. o około 8 proc., a więc nie tak dyna-

micznie jak w latach poprzednich. Ponadto zysk nie rósł tak szybko jak przychody, nowo pozyskiwani klienci nie są tak dochodowi dla spółki jak wcześniejsi – dodaje Łukasz Jańczak.

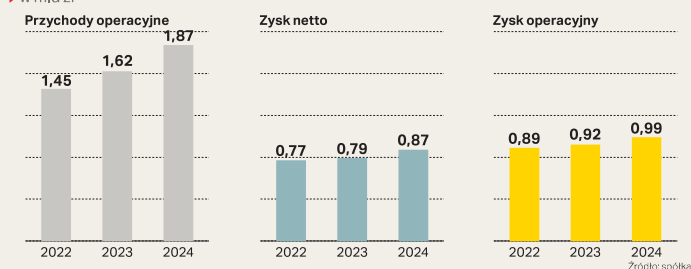
– Gwałtowny wzrost kursu trwający do początku 2024 r. wynika z tego, że wcześniej inwestorzy obawiali się o powtarzalność wyników. Uważali, że podbiła je zmienność wynikająca z pandemii COVID-19, potem wojny rosyjsko-ukraińskiej i wreszcie obaw o recesję w Stanach Zjednoczonych. Tymczasem spółka pokazała, że 800 mln zł zysku netto jest powtarzalne. Z drugiej strony wycena wskaźnikowa XTB zbliżyła się do wyceny notowanych w Londynie Plus500, IG Group i CMC Markets. Powsta-  
węc pytanie, czy uda się ekspansja zagraniczna, bo ona będzie determinować dalszą poprawę wyników – mówi Mateusz Chrzanowski, analityk Noble Securities.

Perspektywy rozwoju to – obok innowacyjności produktów i usług – kategoria, w której XTB uplasowało się najwyżej. Współgrają z tym wyceny. Wartość akcji XTB szacuje czterech analityków. Trzech z nich wyceniło jeden walor na 80 zł lub więcej, a więc na poziomie nigdy dotychczas niewidzianym.

– Zakładam, że ekspansja w Indonezji i Brazylii pójdzie po myśli spółki, a więc podobnie do Bliskiego Wschodu – przyznaje Mateusz Chrzanowski, którego wycena to 81,30 zł za walor. © ®

## Wyniki finansowe XTB

► w mld zł



## XTB w rankingu GSR 2024

ranking	pozycja	punktacja
Ocena ogólna	1	87,14
Kompetencje zarządu	14	88,78
Innowacyjność produktów i usług	6	86,73
Perspektywy rozwoju	6	86,73
Relacje z inwestorami	8	87,76
Sukces w 2024 r.	7	85,71

Zródło: Raport Giełdowa Spółka Roku 2024

Zródło: notowania.pb.pl

## GIEŁDOWA SPÓŁKA ROKU 2024

II MIEJSCE

# cyber\_Folks i Vercom: ten sam przepis na sukces

Inwestorzy lubią spółki, które regularnie poprawiają wyniki. A jeszcze lepiej, jeśli od czasu do czasu wrzucą wyższy bieg dzięki udanym akwizycjom. Jedno i drugie to cechy cyber\_Folksa i Vercomu



► **UDANE PRZEJĘCIA:** Transakcje przyniosły wzrost wartości, ale spółki potrafią także rosnąć organicznie – cyber\_Folks pod kierownictwem Jakuba Dwernickiego, a Vercom z Krzysztofem Szyszka na czele.  
(FOT. WOJCIECH ROBAKOWSKI, MAREK WIŚNIEWSKI)



Marek Muszyński

m.muszynski@pb.pl

Spółka R22, bo pod taką nazwą do 2023 r. funkcjonował cyber\_Folks, na warszawskiej giełdzie pojawiła się pod koniec 2017 r. Początki nie były łatwe, bo 12 miesięcy później kurs był niższy niż na premierowej sesji, ale później zaczął się marsz w górę, który trwa do dziś. Kurs jest niemal osiem razy wyższy niż cena emisyjna w IPO, a do czołówki rankingu Giełdowa Spółka Roku firma kierowana przez Jakuba Dwernickiego wskoczyła w 2020 r., kiedy zajęła szóste miejsce. W 2022 r. była na czwartym, a w 2023 awansowała na drugie miejsce podium i utrzymała tę pozycję także w najnowszej edycji rankingu PB.

Vercom ma krótszą historię giełdową (notowany jest od 2021 r.), a jego akcje jeszcze nie dały zarobić tyle, ile walory głównego akcjonariusza (do cyber\_Folksa należy 50,01 proc. akcji), ale rozwój spółki został dostrzeżony przez ekspertów i nagrodzony już w 2023 r. piątym miejscem w rankingu

GSR. W zestawieniu za ubiegły rok spółka kierowana przez Krzysztofa Szyszka awansowała na trzecie miejsce.

– Vercom łączy dynamiczny wzrost organiczny ze zwiększeniem rentowności operacyjnej i akwizycjami. Weszliśmy w 2024 r. w szeregi dynamicznie rozwijających się spółek, a na tym ambicje zarządu na pewno się nie kończą. Rynek liczy także na kolejne przejęcia Vercomu – mówi jeden z analityków zajmujących się spółkami.

W rankingu eksperci docenili cyber\_Folksa przede wszystkim za innowacyjność. W tej kategorii spółka zajęła drugie miejsce. Vercom znalazł się na trzeciej pozycji w kategorii perspektywy rozwoju oraz na czwartej, w której eksperci oceniali jakość relacji z inwestorami.

**Shoper dołączył do grupy**  
Pod koniec stycznia UOKiK wyraził zgodę, aby cyber\_Folks przejął 49,9 proc. akcji Shopera za 547,5 mln zł. Transakcja jest finansowana długiem, a spółka jest otwarta na kolejne przejęcia i bierze pod uwagę emisję akcji.

– Od wielu lat rozwijamy się dzięki finansowaniu dłużnemu. Skala naszych projektów

rośnie, więc chcemy mieć możliwość elastycznego pozyskiwania kapitału. Emisja akcji nie jest naszym priorytetem – jako akcjonariusz spółki sam preferuję inne rozwiązania. Jednak jeśli pojawi się wyjątkowo atrakcyjna inwestycja, chcemy mieć możliwość jej realizacji – mówił Jakub Dwernicki, prezes cyber\_Folksa.

Spółka, która zaczynała od hostingu, obecnie oferuje także zaawansowane rozwiązania z zakresu telekomunikacji, wielokanałowej komunikacji marketingowej oraz transakcyjnej. Shoper dołoży do tego zestawu gotowe oprogramowanie dla zakładających i prowadzących sklepy internetowe.

– Spółka wykorzystała okazję, by poszukać synergii i przejąć potencjalnego konkurenta, bo sama coraz mocniej wchodzi w e-commerce. Shoper może także stać się odeskoczną do dalszej ekspansji międzynarodowej – mówi jeden z analityków.

Pierwsze efekty kupna Shopera cyber\_Folks pokaże w raporcie za I kwartał 2025 r. Organiczny rozwój w poprzednim roku i tak przyniósł niezłe rezultaty – przychody spółki wzrosły o 37 proc. do 657 mln zł, skorygowana



EBITDA o 25 proc. do 176 mln zł, a zysk netto o 60 proc. do 71,6 mln zł. W programie motywacyjnym zapisano dalszy dynamiczny wzrost wyników – nie są to oficjalne prognozy, ale pokazują, jak szybko firma chciałaby się rozwijać. W 2024 r. wynik EBITDA był o 6,6 proc. lepszy od celu z programu motywacyjnego.

– Zakładamy, że w 2025 r. osiągniemy 220 mln zł EBITDA, w 2026 r. 265 mln, a w 2027 r. chcemy osiągnąć 310 mln zł EBITDA bez uwzględniania przejęcia Shopera – mówi Robert Stasik, dyrektor finansowy spółki.

#### Vercom wciąż szuka celu

Choć to cyber\_Folks jest wyżej w rankingu i formalnie jest jednostką dominującą w grupie, to jego wycena na giełdzie (około 2,1 mld zł) jest niższa niż Vercomu (2,6 mld zł). Spółka kierowana przez Krzysztofa Szyszka w 2024 r. osiągnęła mniej więcej trzy razy wyższe przychody i o 60 proc. wyższy wynik EBITDA. Wynik ten od wejścia na giełdę w 2021 r. rósł średniorocznie o 35 proc.

– Myślę, że trend wzrostowy będzie utrzymany, pytanie tylko, w jakim tempie uda się

rosnąć organicznie. Spółka chwaliła się, że obsługuje małe i średnie przedsiębiorstwa po migracji klientów FreshMaila na platformę MailerLite. Platforma, którą Vercom przejął w 2022 r., generuje już połowę wyniku EBITDA. Inwestorzy czekają obecnie na kolejną akwizycję, która pozwoliłaby na przyspieszenie organicznego rozwoju – mówi jeden z analityków.

Zarząd spółki zadeklarował, że jest w stanie wydać nawet 1 mld zł na akwizycje ze środków własnych oraz finansowania dłużnego, aby zwiększyć poziom EBITDA o 70 mln zł do 2028 r. Do pierwszego przejęcia miałyby dojść jeszcze w tym roku.

– Nie zamierzamy zwalniać tempa, bo przed nami ambitny cel – osiągnięcie co naj-

mniej 300 mln zł EBITDA do 2028 r. dzięki rozwojowi organicznemu oraz przejęciom. Oznacza to prawie trzykrotne zwiększenie skali działalności w ciągu najbliższych czterech lat – mówi Krzysztof Szyszka, prezes Vercomu.

– Vercom ma środki i chęć na przejęcia, ale problemem jest znalezienie celu, który będzie pasował do spółki. To jest trochę trudniejsze niż w przypadku cyber\_Folksa – Shoper był publicznym podmiotem, a członkowie zarządów się znali. Vercom tymczasem szuka celu za granicą, aby kupić konkretną technologię i bazę klientów, którą można zintegrować. Poprzeczka po MailerLite jest dość wysoko postawiona, a na pewno spółka chce sprostać oczekiwaniom – mówi drugi analityk. © ®

#### cyber\_Folks i Vercom w rankingu GSR 2024

ranking	pozycja	
	cyber_Folks	Vercom
Ocena ogólna	2	3
Kompetencje zarządu	7	11
Innowacyjność produktów i usług	2	10
Relacje z inwestorami	17	4
Perspektywy rozwoju	8	3
Sukces w 2023 r.	12	22

Źródło: Raport Giełdowa Spółka Roku 2024

## III MIEJSCE

# Leki dla psieci rozgrzewają Bioceltix

Jedyna na GPW weterynaryjna spółka biotechnologiczna zebrała najwyższe oceny w dwóch kategoriach rankingu. To zasługa dobrych wyników badań i perspektywicznego rynku

Marcel Zatoński

m.zatonski@pb.pl



Polskie firmy biotechnologiczne szukają nowych leków dla ludzi, ale jeszcze ich nie znalazły. W badaniach klinicznych cząsteczki innowacyjne ma kilka krajowych spółek na czele z notowanymi na GPW Celon Pharmą, Ryvu i Molecure. Najbliżej rynku jest biotech, który pracuje nad lekami dla zwierząt – wrocławski Bioceltix, który w listopadzie 2021 r. wszedł na NewConnect, a niepełna rok później przeniósł się na główny parkiet warszawskiej giełdy.

## Do rejestracji jeden krok

Choć Bioceltix w gronie giełdowych spółek może być nadal uznawany za nowicjusza, zbiera już bardzo wysokie oceny od zarządzających i analityków – a przynajmniej tego wąskiego grona, które zajmuje

się spółkami biotechnologicznymi. W poprzedniej edycji rankingu w ogóle nie był notowany. W tej, jako debiutant, wskoczył od razu na podium (jest na jego trzecim stopniu wspólnie z Vercomem) i wygrał w dwóch kategoriach. Rynekowi specjaliści dali mu najwyższe noty za sukces w 2024 r., najwyżej oceniają również jego perspektywy rozwoju w 2025 r.

– W ubiegłym roku Bioceltix przedstawił bardzo dobre wyniki badań we wszystkich projektach, co zminimalizowało ryzyko rynkowe i dało dobre perspektywy na komercjalizację portfela badawczego. Rynek, na którym działa spółka, jest atrakcyjny – w lekach weterynaryjnych nie ma wielu konkurencyjnych projektów, które ściąga się o to, kto pierwszy wejdzie na rynek. Perspektywy też są dobre, bo rośnie liczba pupili domowych, których właściciele są skłonni wydawać coraz większe pieniądze na ich zdrowie i wellbeing. Spółka jest teraz u progu rejestracji głów-



► **SZYBKA ŚCIEŻKA:** Od debiutu Bioceltixu na NewConnect minęło niespełna 3,5 roku. W tym czasie kurs akcji spółki, kierowanej przez Łukasza Bzdionia i Pawła Wielgusa wzrósł pięciokrotnie, a firma stała się jedną z gwiazd rynku głównego GPW. [FOT. TW]

nego projektu, za czym powinno pójść podpisanie umowy dystrybucyjnej. Na tle branży biotechnologicznej jej profil ryzyka jest relatywnie niewielki, a ten rok powinien przynieść komercyjną weryfikację – mówi Katarzyna Kosiorek, analityczka Trigona.

Najbardziej zaawansowanym z czterech projektów w badawczym portfolio spółki jest lek na osteoartrozę (zwyrodnieniowe zmiany stawów) u psów. Już w 2023 r. Bioceltix chwalił się wstępnyymi pozytywnymi wynikami badań jego skuteczności. Po ostatecznym potwierdzeniu

skuteczności złożył wniosek rejestracyjny w Europejskiej Agencji ds. Leków. Poszukuje partnera wśród większych firm weterynaryjnych, który chciałby przejąć prawa do dystrybucji leku (produkować będzie go samodzielnie we własnym zakładzie, którego budowę finansowano m.in. z emisji akcji), ale do żadnej transakcji nie doszło.

## Dane robią wrażenie

Spółka pracuje też nad lekami na atopowe zapalenie skóry u psów i na osteoartrozę u koni.

– W przypadku Bioceltixu opublikowane w ubiegłym roku dane naukowe robią wrażenie – po bardzo dobrych wynikach badania w zapaleniu stawów u koni mamy kliniczny proof of concept już w trzech wskazaniach weterynaryjnych. Spółka realizuje to, co zapowiadała, a w tym roku można spodziewać się kolejnych informacji, które mogą obniżyć ryzyko portfela badawczego – wkrótce mają pojawić się wyniki badania klinicznego w atopowym zapaleniu skóry u psów, następnie złożenie

wniosku o rejestrację kandydata na lek w zapaleniu stawów u koni, w tym roku możliwa jest też rejestracja leku na osteoartrozę u psów w Europie. Każda z tych informacji byłaby naszym zdaniem czynnikiem pobudzającym dla kursu – mówi Beata Szparaga-Waśniewska, analityczka BM mBanku.

W ubiegłym roku spółka pozyskała od inwestorów 46 mln zł, które mają sfinansować wytwórnictwo leków. Ma ona operacyjnie ruszyć w przyszłym roku. Rynkowa kapitalizacja spółki to już blisko 500 mln zł. W ciągu ostatniego roku kurs wzrósł o ponad 20 proc.

– Bioceltix jest naszym top pickiem w branży biotechnologicznej na GPW. Profil spółki sprawia, że ryzyko jest mniejsze niż w firmach zajmujących się terapiami ludzkimi. W weterynarii badania prowadzi się znacznie szybciej. Rynek docelowy jest oczywiście mniejszy, ale jest mniejsza konkurencja i presja na ceny takich leków – tłumaczy Beata Szparaga-Waśniewska. ©

## KOMENTARZ PARTNERA STRATEGICZNEGO

# Co zrobić, by proces wejścia na giełdę był efektywny



ANNA ZAREMBA  
Partnerka  
EY Polska,  
CFO Consulting

Strategiczna decyzja właściciela o wejściu budowanej przez lata firmy na giełdowy parkiet niesie ze sobą szereg wymagających i bardzo skomplikowanych wyzwań. Niekoniecznie musi to jednak oznaczać dla firm zainteresowanych debiutem drogę przez mękę.

**Proces związany z przygotowaniem do pierwszej oferty publicznej (IPO) może zająć pół roku lub nawet kilka lat.** Wiele zależy od warunków rynkowych, odpowiedniego ustawienia priorytetów oraz stopnia profesjonalizacji przygotowań. Podmioty, które z powodzeniem przeprowadziły pierwszą ofertę publiczną, wiedzą, że wymaga to transformacji procesów, a także zmiany sposobu myślenia oraz przebudowy kultury organizacyjnej.

**Wybór odpowiedniej daty notowania na parkiecie jest niezwykle ważny, a odpowiedni dobór momentu giełdowego debiutu zależy od bardzo wielu różnych czynników.** Bez pełnego zrozumienia złożoności tego skomplikowanego zagadnienia już na wstępnym etapie podejmowania strategicznej decyzji o rozważeniu przeprowadzeniu IPO nie sposób dokonać oceny stanu gotowości spółki oraz przeanalizować wszystkich dostępnych na rynku alternatywnych opcji. Firmy

myślące o IPO muszą przyjmować elastyczne strategie finansowe i reagować na bieżąco na zmienne otoczenie rynkowe.

**Gotowość do IPO obejmuje ocenę procesów sprawozdawczości finansowej, raportowania ESG, aspektów podatkowych, ładu korporacyjnego i innych istotnych kwestii, jak strategia i komunikacja z inwestorami, zasoby ludzkie, technologie czy środowisko kontroli wewnętrznej.** Te przykładowe zagadnienia są bowiem nierozdzielnie powiązane z każdym kluczowym etapem przeprowadzonego procesu, który jest rozłożony w czasie. Okres ten obejmuje zarówno czas przeprowadzania pierwszej oferty publicznej, jak i tuż po niej, kiedy firma zaczyna funkcjonować jako notowana spółka publiczna. Rodzą się też dodatkowe pytania, np. w jaki sposób innowacyjne technologie mogą wpłynąć na proces IPO, w tym przezjrzystość informacyjną i budowanie zaufania inwestorów.

**Dobre przygotowanie finansowe przed IPO, zaangażowanie kluczowych inwestorów oraz rozważenie alternatywnych metod finansowania mogą pomóc w zmniejszeniu niepewności, poprawie wyceny i podjęciu wielu ważnych decyzji.** ©

# GIEŁDOWA SPÓŁKA ROKU 2024

## Metodologia

### Jak powstał ranking Giełdowa Spółka Roku

Wyboru Giełdowej Spółki Roku dokonują specjaliści w dziedzinie rynków kapitałowych: analitycy, doradcy inwestycyjni oraz zarządzający funduszami inwestycyjnymi i emerytalnymi. W styczniu i lutym tego roku 80 ekspertów wypełniło ankietę online, w której spółki do oceny zostały przyporządkowane zgodnie z kompetencjami zawodowymi badanych. Obiektem oceny były spółki notowane na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych w 2024 r. wchodzące w skład indeksów WIG20, mWIG40 i sWIG80 (według stanu na koniec listopada). Uczestnik badania oceniał od kilku do kilkudziesięciu spółek.

Pytania dotyczyły:

- ▶ kompetencji zarządu,
- ▶ innowacyjności produktów i usług,
- ▶ relacji z inwestorami,
- ▶ perspektyw rozwoju,
- ▶ szeroko rozumianego sukcesu w 2024 r.

Oceny wystawiano na 7-punktowej skali, według zasady im wyższa ocena, tym większa liczba przyznanych punktów. Wyniki sondażu uszeregowano według średniej wartości ocen. Średnia z pięciu odpowiedzi posłużyła do opracowania końcowej oceny i sporządzenia rankingu.

Dla większej przejrzystości rankingów w kategoriach i rankingu końcowym średnie oceny zostały przeliczone na 100-punktową skalę, co oznacza, że maksymalna ocena mogła wynieść 100 punktów.

W rankingu uwzględniliśmy spółki, które oceniono co najmniej trzech ekspertów. Dodatkowym kryterium był poziom znajomości spółki – analityk/zarządzający musiał określić subiektywną znajomość danej firmy na co najmniej cztery w siedmiopunktowej skali, by jego ocena została wzięta pod uwagę. W przypadku identycznej liczby punktów w rankingach kategorii o kolejności decydowała wyższa ocena w rankingu ogólnym. [KZI] ©

## Historia rankingu

### Gdzie są zwycięzcy z poprzednich lat?

Tytuł najlepszej spółki giełdowej w 2024 r. w rankingu „Pulsu Biznesu” obroniło XTB, co pokazuje, że nie jest gwiazdą tylko jednego sezonu. Historia kilku poprzednich zwycięzców świadczy jednak, że kara za rozczarowanie bywa sroga.

Na 103 miejscu, czwartym od końca, sklasyfikowano w rankingu Giełdowa Spółka Roku 2024 Bogdanke, podlubielską kopalnię węgla, która triumfowała w zestawieniu za 2010 r. Wtedy spółka była ulubieńcem inwestorów instytucjonalnych, teraz notowania szorują po dnie, jej strata netto po trzech kwartałach 2024 r. wyniosła 756 mln zł, a ministra przemysłu pod koniec marca 2025 r. uspokajała, że kopalnia nie będzie likwidowana. Zdecydowana większość dotychczasowych zwycięzców rankingu „Pulsu Biznesu” poniżej pewnego poziomu jednak nie spada. CD Projekt, rekordzista pod względem liczby triumfów (wygrał w latach 2015-2019), w zestawieniu za 2024 r. wrócił do ścisłej czołówki i zajął ósme miejsce. Kruk, triumfator z 2014 r., był szósty, a LPP, trzykrotny zwycięzca, zajął 21 miejsce. Nawet Selvita, która pod względem wyników nie zaliczy 2024 r., do udanych, zajęła dość dobre 27 miejsce. Ryvu Therapeutics (triumfator z 2022 r.) w najgorszym dla siebie roku, w którym wielu inwestorów zwątpiło w powodzenie projektów biotechu, spadła na 44 miejsce, a więc nieco powyżej środka stawki. [KZI] ©

## Ranking Giełdowa Spółka Roku

1999 Amica	2011 LPP i GPW
2000 BRE Bank	2012 LPP
(obecnie mBank)	2013 Inter Cars
2001 PGF	2014 Kruk
2002 Świecie	2015 CD Projekt
2003 Grupa Kęty	2016 CD Projekt
2004 Inter Groclin Auto	2017 CD Projekt
2005 Bioton	2018 CD Projekt
2006 TVN	2019 CD Projekt
2007 TVN	2020 Selvita
2008 AmRest	2021 LPP
2009 Asseco Poland	2022 Ryvu Therapeutics
2010 Cyfrowy Polsat	2023 XTB
i LW Bogdanke	2024 XTB

## INNOWACYJNOŚĆ PRODUKTÓW I USŁUG

# Vigo, czyli innowacje wymagają czasu

Spółka ma produkt, za który jest doceniana przez analityków i zarządzających. Niestety innowacyjność nie przekłada się na wyniki – a przynajmniej nie od razu



Marek Muszyński

m.muszynski@pb.pl

Vigo Photonics, które ma unikalną technologię produkcji detektorów średniej podczerwieni, zostało zdecydowanie najwyżej ocenione przez analityków i zarządzających w kategorii Innowacyjność produktów i usług w badaniu Giełdowa Spółka Roku 2024. Firma zdobyła 92,86 pkt na 100 możliwych, wyprzedzając drugiego cyber-Folksa o ponad 3 pkt.

– Technologia jest unikatowa w skali świata. Mamy dosłownie kilka spółek, które zajmują się średnią podczerwienią. Według zarządu Vigo Photonics spółka ma jedną z najlepszych, jeśli nie najlepszą technologię w tym obszarze. To jest stosunkowo niewielki rynek, bardzo trudny, ale atrakcyjny w perspektywie co najmniej kilku lat. Vigo Photonics to jedyna polska spółka, która wzięła udział w unijnym mechanizmie IPCEI ME/CT, i jest to dla Polski spore wyróżnienie – mówi Michał Wojciechowski, analityk Ipopema Securities.

– Vigo Photonics jest zdecydowanie najbardziej innowacyjną spółką na GPW i według mojej wiedzy jedyną, która jest liderem rynku światowego – wprowadzając w wąskiej niszy, ale nim jest. Spółka inwestuje od lat bardzo dużo w badania i rozwój

## Vigo w rankingu GSR 2024

ranking	pozycja	punkcja
Ocena ogólna	62	66,43
Kompetencje zarządu	93	64,29
Innowacyjność produktów i usług	1	92,86
Relacje z inwestorami	80	71
Perspektywy rozwoju	33	39,29
Sukces w 2024 r.	94	39,29

Źródło: Raport Giełdowa Spółka Roku 2024

– dodaje Adrian Kowollik, analityk East Value Research.

## Wyniki finansowe nie zachwycają

Choć tempo rozwoju spółki nie jest takie, jak obiecywali sobie przed laty inwestorzy, ufając zapowiedziom zarządu, to do 2021 r. wszystko szło w dobrą stronę. Tamten rok firma zakończyła z przychodami w wysokości 71,5 mln zł i zyskiem netto przekraczającym 30 mln zł. W 2022 r. przychody spadły, później odbiły, ale 2023 r. zakończył się stratą netto w wysokości 3 mln zł. Po trzech kwartałach 2024 r. spółka ma 4,8 mln zł straty netto, a przychody niemal nie urosły.

– Wprawdzie przychody od 2021 r. znacząco się nie zwiększyły, ale wynikało to moim zdaniem głównie ze słabości popytu ze strony klientów przemysłowych, która dotknęła również innych producentów detektorów. Spodziewam się, że głównym motorem wzrostu przychodów Vigo będzie w kolejnych latach sektor zbrojeniowy – mówi Adrian Kowollik.

– Jedną rzeczą są sukcesy naukowe, druga – biznes, a tu niestety mieliśmy sporo rozczarowań. Cele finansowe nie zostały osiągnięte, pojawiły się także zaburzenia gospodarcze po pandemii, mieliśmy także negatywny wpływ inflacji. Niektóre sektory były w stanie przetrwać, natomiast technologia co do zasady powinna tańczyć – takie są oczekiwania klientów, co sprawiło, że nie dało się tego tak łatwo zrobić w przypadku produktów Vigo Photonics – mówi Michał Wojciechowski.

Analityk uważa, że 2025 r. przyniesie odbicie wyników spółki, które będzie napędzane nowymi produktami, ekspansją w USA i popytem ze strony polskiego sektora zbrojeniowego. Spółka powinna poprawiać rentowność, ale znormalizowany wynik netto w najbliższych latach będzie jednak tylko nieznacznie dodatni ze względu na obciążenie wyniku kosztami rozwoju projektów matryc IR i HyperPIC.

– Technologia w pewnym stopniu jest skomercjalizowana, natomiast wdrażanie

nowych produktów wymaga sporo czasu. Co więcej, spółka ściga się z rynkiem, działa globalnie, inwestycje są potrzebne tu i teraz, a ich rezultaty będą dopiero za kilka lat. Ostatnie duże inwestycje zostały poczynione w fabrykę, która jeszcze nie wykorzystuje pełni swojego potencjału. Mamy więc pewne rozczarowanie inwestorów, gdyż spółka obiecywała wprowadzenie tanich detektorów, a procesy trwają dłużej, niż oczekiwano – mówi Michał Wojciechowski.

Powstająca fabryka ma produkować pierwsze na świecie fotoniczne układy scalone dla średniej podczerwieni. Mogą one znaleźć zastosowanie w medycynie, przemyśle, elektronice użytkowej czy w sektorze zbrojeniowym.

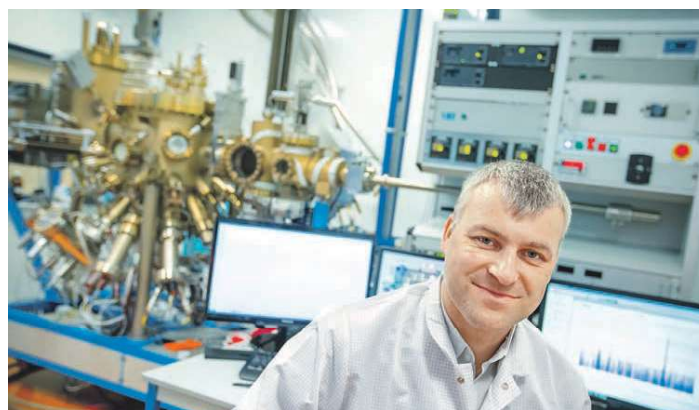
– Wynikiem nie pomagał sentyment globalny, w tym sytuacja na rynku półprzewodników. Obecnie Vigo walczy o projekt HyperPIC, który rzeczywiście może przeskalować przychody, ale dopiero około 2030 r. Weźmiemy – w ciągu roku-dwóch – mogłoby się wydarzyć podpisanie umowy partnerskiej – mówi Michał Wojciechowski.

## Rezygnacja z pieniędzy od EBI

Spółka technologiczna z GPW uzyskała ponad 100 mln EUR europejskiego grantu na półprzewodnikową inwestycję, a ostatnio miała opcję na dodatkowe 21 mln EUR z EBI za warranty pozwalające na objęcie 8 proc. akcji spółki. Pożyczka miała być oprocentowana w wysokości 8 proc. w skali roku i być wypłacana w transzach przez trzy lata, ale Vigo ostatecznie zrezygnowało z tej opcji.

– Rezygnacja z finansowania z EBI nie jest zaskoczeniem. Warunki były nieatrakcyjne i było to raczej traktowane jako zabezpieczenie na wypadek, gdyby się nie udało pozyskać innych źródeł finansowania – mówi Michał Wojciechowski.

– Decyzja o rezygnacji z umowy z EBI wynikała zapewne z faktu, iż zarząd ma lepszą opcję na oku. Po pierwsze, komiunktura na GPW jest obecnie bardzo dobra, co Vigo mogłoby wykorzystać w celu pozyskania dodatkowych środków z emisji akcji. Po drugie, wydaje mi się, że biznes spółki i projekt HyperPIC mogą zainteresować inwestora private equity – mówi Adrian Kowollik. ©



▶ **KRĘTA DRÓG:** Vigo Photonics, którym kieruje Adam Piotrowski, zdołała ponadwukrotnie zwiększyć swoją wartość od debiutu giełdowego w 2014 r., ale obecnie cena akcji jest daleko od szczytu notowań w latach 2021-22. [FOT. WMI]

KOMENTARZ PARTNERA

# Niech oszczędności pracują na rzecz gospodarki



MACIEJ  
TRYBUCHOWSKI  
prezes KDPW  
i KDPW\_CCP

Polski rynek kapitałowy musi w większym stopniu wspierać rozwój gospodarki, zwłaszcza w obszarach, które będą zwiększały konkurencyjność naszego kraju, ale także jego szeroko rozumiane bezpieczeństwo. Do tego niezbędny będzie kapitał, który można pozyskać na rynku.

**Od kilkunastu miesięcy toczy się ożywiona dyskusja – zarówno na poziomie krajowym, jak i europejskim – na temat niezbędnych zmian i reform, które spowodują aktywizację kapitału.** I chociaż potrzeba jeszcze trochę czasu, aby od pomysłów i dyskusji przejść do konkretnych rozwiązań, to na rynku kapitałowym obserwujemy już wiele pozytywnych zjawisk. Rosną giełdowe indeksy i wyceny spółek. Indeks WIG pobił właśnie swój rekord i osiągnął poziom 98 tys. punktów. Przybywa inwestorów indywidualnych: według danych przekazanych KDPW przez banki i biura maklerskie instytucje finansowe prowadzą już ponad 2 mln rachunków papierów wartościowych. Jak wynika z Ogólnopolskiego Badania Inwestorów, inwestowanie traktujemy jako proces długofalowy: już prawie połowa ankietowanych (dokładnie 48,4 proc.) jako główną motywację wskazuje oszczędzanie na emeryturę. Polski inwestor giełdowy jest też coraz zamożniejszy. Ponad połowa ankietowanych wycenia swoje portfele inwestycyjne na 100 tys. zł i więcej. Na rynku nie brakuje też kapitału: rosną aktywa PPK, a rząd planuje kilka zmian, które mają jeszcze bardziej uatrakcyjnić ten produkt. Aktywa netto w programie PPK wynoszą ponad

33 mld zł. Patrząc od początku roku, jest to wzrost o 10,2 proc., a w ostatnich 12 miesiącach wzrost wynosi aż 42 proc.

**To, czego jeszcze brakuje, to z pewnością konwersja oszczędności, gromadzonych w Polsce, a także w większości europejskich krajów w depozytach, na kapitał, który będzie służył rozwojowi gospodarki.** Drugim aspektem jest ożywienie rynku IPO i zachęcenie jak największej liczby przedsiębiorstw – małych, średnich i dużych – do pozyskiwania inwestycji przez rynek kapitałowy.

**Ranking Giełdowa Spółka Roku, którego Grupa KDPW jest partnerem od wielu lat, wyróżnia spółki i menedżerów najlepiej ocenianych przez profesjonalnych uczestników rynku.** Takich spółek potrzebują inwestorzy na warszawskim parkiecie – bo decydują one o atrakcyjności rynku, przyciągają kapitał polski i zagraniczny, wzmacniają płynność, generują obroty. Liczę, że w najbliższych latach znacząco wzrośnie liczba spółek, które przyjdzie ocenić w kolejnych edycjach rankingu. Do ich sprawnego funkcjonowania na rynku niezbędna jest także nowoczesna i niezawodna infrastruktura, dostarczająca usług dopasowanych do potrzeb krajowego rynku. Grupa KDPW dostarcza takie właśnie rozwiązania, będące odpowiedzią na międzynarodowe standardy oraz regulacje, a jednocześnie skrojone na miarę potrzeb rodzimego rynku. © ®

REKLAMA

XXX

## Możesz mieć ogromne wpływy

## bez ogromnego zaufania?

Zbuduj zaufanie inwestorów  
dzięki technologiom EY

#IPO

# EY

Shape the future  
with confidence

■ ■ ■  
The better the question.  
The better the answer.  
The better the world works.

## GIEŁDOWA SPÓŁKA ROKU 2024

RELACJE Z INWESTORAMI

# Solidnej spółce łatwiej o dobre relacje

Rynek najwyżej ocenił relacje inwestorskie Scope Fluidics. Spółka na tle branży wyróżnia się sukcesami komercyjnymi, ale doceniana jest też otwartość i dzielenie się szczegółową wiedzą

Marcel Zatoński

m.zatonski@pb.pl

NewConnect zazwyczaj nie ma dobrej prasy, ale czasem spełnia swoją rolę jako przedświadek do dużego rynku, pozwalający na rozwój i profesjonalizację biznesu. W tegorocznej edycji rankingu Giełdowa Spółka Roku wyróżniają się spółki, które na główny parkiet trafiły jako transferowicze z małego.

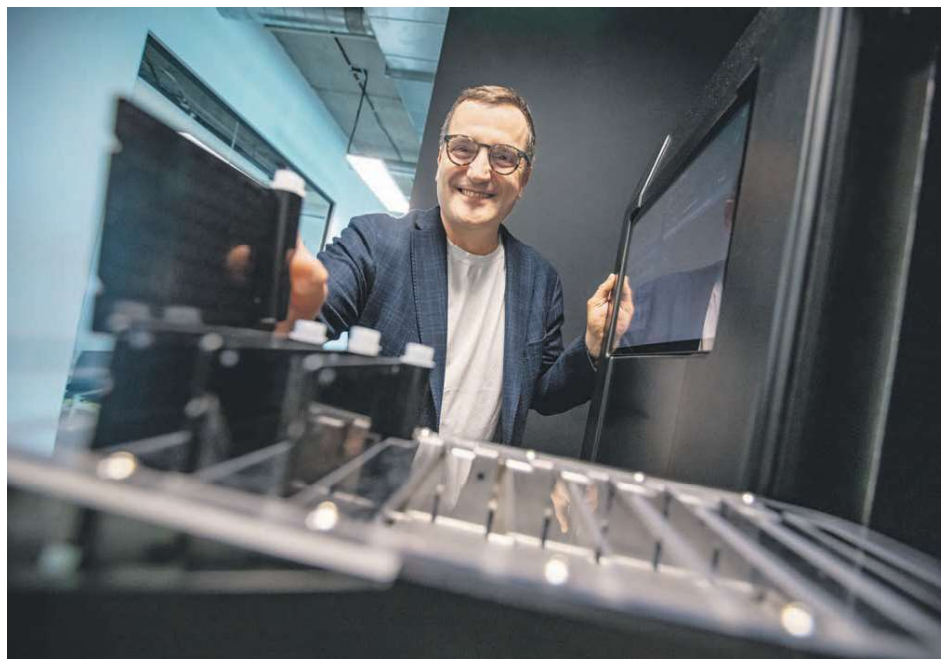
W trzech kategoriach najwyższe noty zebrał Bioceltix, który w 2021 r. wszedł na NewConnect, a rok później dokonał transferu. W kategorii relacji inwestorskich wygrało natomiast Scope Fluidics, wyprzedzając znacznie większe spółki o długim stażu giełdowym. Na głównym parkiecie jest notowane od stycznia 2023 r. Wcześniej spędziło prawie sześć lat na NewConnect.

– Miałem okazję obserwować spółkę z bliska właściwie od samych jej początków na rynku publicznym. Kilka lat później wkroczyła na główny parkiet jako niekwestionowana gwiazda NewConnect. Od tamtej pory przeszła prawdziwą metamorfozę – z lidera wszelkich rankingów małej giełdy do organizacji aspirującej do mWIG40. Obszar komunikacji z inwestorami nie jest w tym zakresie żadnym wyjątkiem – mówi Piotr Książek, założyciel Blume Advisory, który do połowy ubiegłego roku odpowiadał za komunikację i relacje Scope.

W ubiegłym roku w tej samej kategorii Scope było 21. Wówczas wygrało LPP, sprzedając Ryvu i Asbis. Pozycje w pierwszej dziesiątce utrzymały działy relacji inwestorskich Grupy Kęty, Banku Millennium i XTB.

## Zwalidowany model

Scope Fluidics założyli w 2010 r. chemicy prof. Piotr Garstecki i Marcin Izidorzak, odpowiedzialny wcześniej za badania i rozwój w Adamedzie. Spółka pracowała nad analizatorami krwi, wykonując m.in. dużą



► **SUKCES RODZI ZAUFANIE:** Scope Fluidics, którego współzałożycielem, prezesem i znaczącym akcjonariuszem jest prof. Piotr Garstecki, dwa i pół roku temu sprzedał prawa do pierwszego urządzenia, inkasując za to łącznie 130 mln USD. Zgodnie z polityką dywidendową firmy połowa zysków trafia do akcjonariuszy, a reszta jest przeznaczana na prace nad kolejnymi projektami. Rynek czeka teraz na komercjalizację drugiego urządzenia spółki. (FOT. WMI)

część prac badawczych nad sławnym niegdyś na giełdzie prototypowym urządzeniu PZ Cormay. Szybko jednak zaczęła realizować własne projekty, na które pozyskała pieniądze z dotacji i od inwestorów.

Na polskim rynku medtechów, czyli spółek pracujących nad innowacyjnymi urządzeniami medycznymi, Scope Fluidics wyróżnia się tym, że jego prace badawcze zaowocowały realnym sukcesem komercjalizacyjnym. W sierpniu 2022 r. prawa do rozwijanego przez blisko dekadę systemu PCR(ONE), przeznaczonego do szybkiego wykrywania zakażeń bakteryjnych i wirusowych, kupił amerykański potentat branżowy Bio-Rad Laboratories. Zapłacił 100 mln USD z góry (wówczas 461 mln zł), z czego połowa trafiła do kieszeni akcjonariuszy w po-

staci dywidendy. W ubiegłym roku dopłacił 30 mln USD, co zamknęło proces rozliczania transakcji.

– Scope Fluidics na tle innych spółek z branży technologii medycznych ma bardzo pozytywny aspekt z perspektywy relacji inwestorskich – jego model biznesowy po prostu został zwalidowany dużą transakcją, co pomaga w komunikacji z rynkiem. Spółka ma klarowny biznes i regularnie informuje o postępach prac badawczo-rozwojowych, nie tylko w najbardziej zaawansowanych projektach, ale też w badaniach na wstępnym etapie. Dobrym przykładem były zorganizowane niedawno dni otwarte, w trakcie których inwestorzy Scope Fluidics mogli pozyskać bardzo szczegółowe informacje o wszystkich projektach od osób bezpośrednio za nie odpowiedzialnych – mówi

Katarzyna Kosiorek, analityczka Trigona.

Wtórnie jej Łukasz Kosiarski, analityk Ipopemy.

– Z mojej perspektywy silną stroną relacji inwestorskich Scope Fluidics jest szef finansów Szymon Ruta – jest zawsze dostępny, chętny do rozmowy, łatwo się z nim skontaktować. Rynkowi może podobać się też regularne informowanie o postępach w realizacji strategii i organizowanie konferencji pokazujących, co dzieje się w spółce i poszczególnych projektach. Warto docenić te starania i pogłębioną wiedzę, którą spółka przekazuje akcjonariuszom. Wysoka ocena może być też pochodną tego, że w Scope po prostu dobrze się dzieje. Wyróżnia się na polskim rynku medtechów, bo zrealizował dużą transakcję, dzięki czemu szykuje się kolejna spora wypłata dywidendy.

Teraz rynek czeka, co się stanie z projektem BacterOMIC – mówi Łukasz Kosiarski.

## Relacyjna transformacja

Od listopada ubiegłego roku za relacje medialne i inwestorskie Scope Fluidics odpowiada agencja M+G.

– Trzeba powiedzieć jasno, że bez dobrze odbieranego przez rynek zarządu praca żadnej agencji nie zaowocuje wysokim miejscem w takim rankingu jak GSR. W Scope Fluidics

wiedzieliśmy, że to jest mocna strona – przeprowadziliśmy audyt tego, jak jest postrzegana wśród instytucji i analityków, i zarząd zebrał bardzo wysokie oceny. Jego członkowie bardzo dobrze się uzupełniają – Piotr Garstecki i Marcin Izidorzak potrafią w zrozumiały sposób opowiadać o sprawach naukowych i procesie rozwijania produktów, a szef finansów Szymon Ruta rozmawia z inwestorami ich językiem – mówi Magda Kołodziejczyk, prezeska agencji M+G.

Standardowy w przypadku zmiany obsługi inwestorskiej i medialnej audyt zaowocował w Scope Fluidics kilkoma istotnymi spostrzeżeniami.

– Na NewConnect spółki komunikują się głównie z inwestorami detalicznymi. Na głównym parkiecie trzeba zbudować relacje z instytucjami, które na mały rynek po prostu nie patrzają. Rozmawialiśmy ze wszystkimi analitykami z sektora oraz inwestorami, którzy są w spółce, byli w niej lub mogliby być, bo inwestują w tę branżę. Spółki zwykle uważają, że ich model biznesowy jest dla inwestorów zrozumiały, ale bywa z tym różnie. Dlatego warto ujednoclić przekaz i położyć nacisk na regularną komunikację z profesjonalnymi inwestorami, co na dużym rynku jest standardem – nie wystarczy popularne wśród lepszych spółek z NewConnect webinary inwestorskie i szczegółowa komunikacja w ESPI. Opinie z rynku zostały wzięte pod uwagę w komunikacji, na początku tego roku odbył się też pierwszy w spółce dzień inwestora. Komunikacja spółki z rynkiem cały czas jest udoskonalana, m.in. obecnie w trakcie zmiany jest strona internetowa – mówi Magda Kołodziejczyk. ©

## Scope Fluidics w rankingu GSR 2024

ranking	pozycja	punkcja
Ocena ogólna	7	83,81
Kompetencje zarządu	46	80,95
Innowacyjność produktów i usług	22	76,19
Relacje z inwestorami	1	95,24
Perspektywy rozwoju	7	80,95
Sukces w 2024 r.	8	85,71

Źródło: Raport Giełdowa Spółka Roku 2024