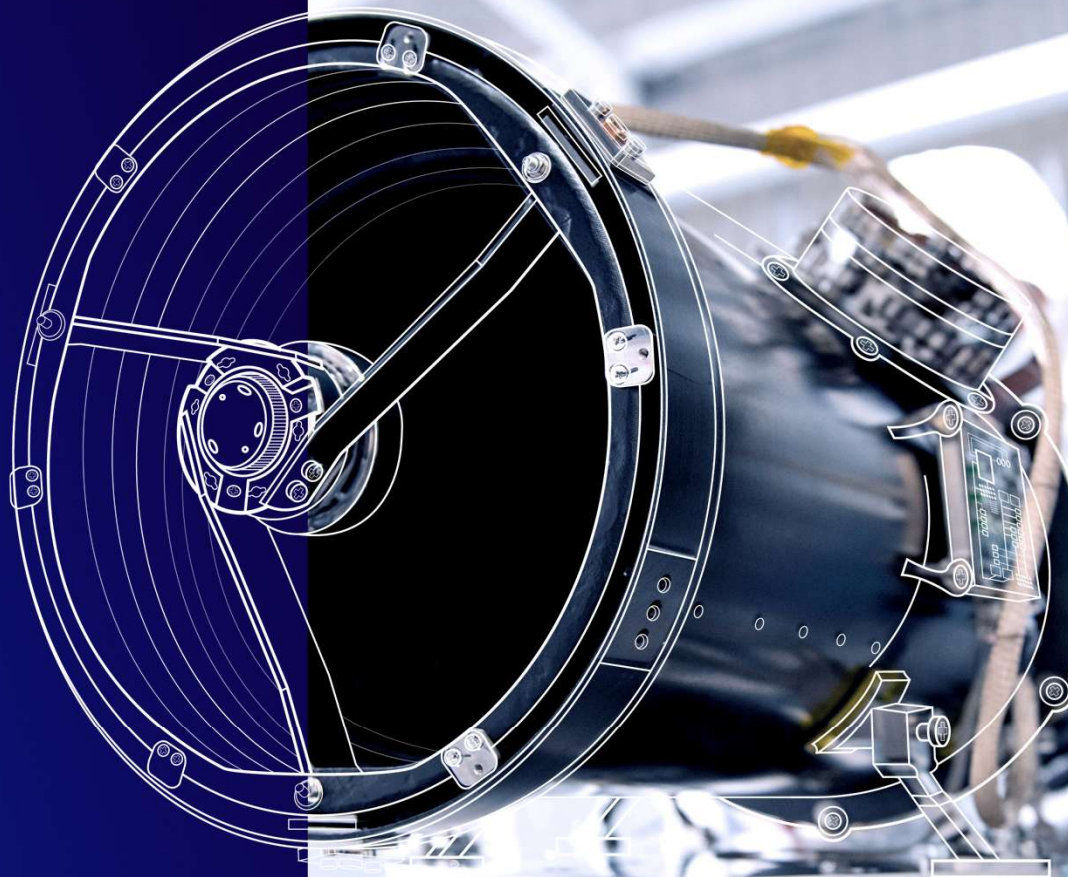


SCANWAY.

Scanway S.A.

Sprawozdanie Zarządu za pierwsze
półrocze 2026 | 29 września 2026





Spis treści

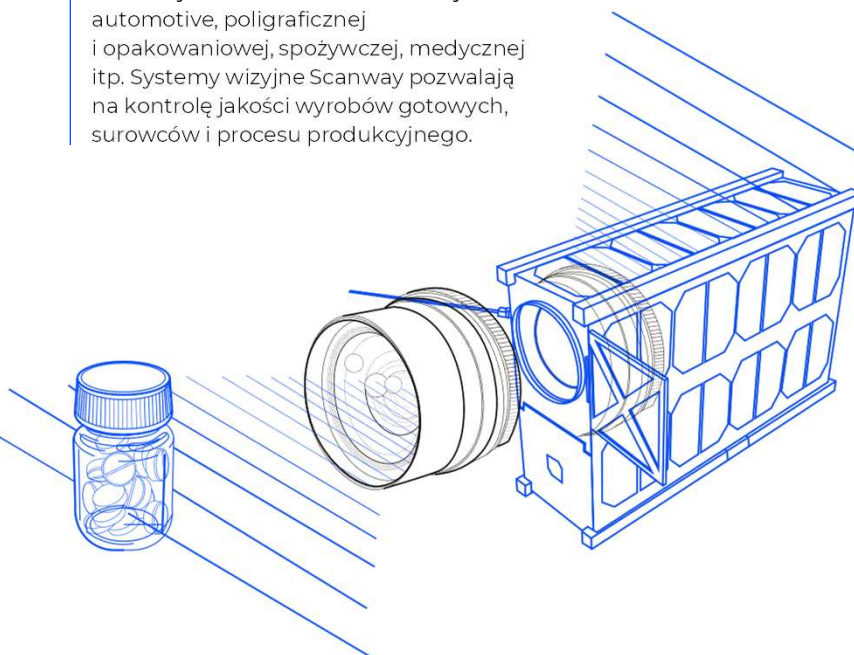
Podstawowe informacje o Scanway.....	3
Charakterystyka działalności gospodarczej Scanway.....	5
Podsumowanie pierwszego półrocza 2026.....	16
Komentarz Emitenta do wyników za pierwsze półrocze 2026 roku.....	22
Wybrane zdarzenia po dacie bilansowej.....	29
Strategia i cele.....	30
Czynniki, które będą miały wpływ na wyniki Emitenta.....	35
Czynniki ryzyka.....	36
Władze i akcjonariat.....	38
Zatrudnienie.....	41
Prognozy wyników finansowych.....	42
Istotne sprawy sądowe.....	42
Poręczenia i gwarancje.....	42
Zasady przyjęte do sporządzenia raportu.....	42
Oświadczenie Zarządu.....	43

Podstawowe informacje o Scanway

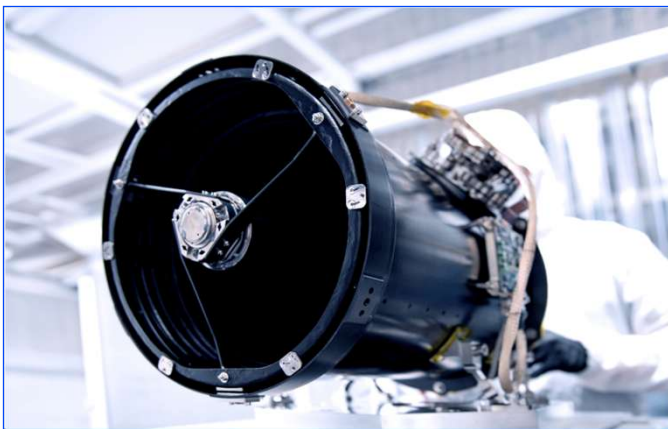
- Scanway S.A. z siedzibą we Wrocławiu (dalej również jako „Spółka, „Emitent”, „Scanway”) jest polskim MŚP działającym w obszarze systemów wizyjnych i optoelektroniki.
- Spółka tworzy rozwiązania na pograniczu optyki, elektroniki i oprogramowania.
- Działalność firmy jest podzielona na obszar kosmiczny (Space) i przemysłowy (Industry).
- Konstruuje i dostarcza systemy wizyjne dla przemysłu oraz rozwiązania optyczne dla branży kosmicznej. Dzięki kamerom Spółki można zobaczyć dowolny obiekt i obszar w sposób precyzyjny i ciągły, z dokładnością 113 razy większą niż ludzkie oko.
- Emitent jest podmiotem dominującym wobec Scanway Space Corporation z siedzibą w La Crescenta, Kalifornia, w której Emitent posiada 100% udziałów i jest jej jedynym wspólnikiem. Spółka zależna została utworzona w celu ułatwienia rozmów z potencjalnymi klientami z tego rynku.
- W roku 2026 nie zaszły zmiany w organizacji grupy kapitałowej Emitenta.

W ramach **działalności w przemyśle** firma specjalizuje się w tworzeniu autorskich systemów wizyjnych do kontroli jakości. Rozwiązania firmy przyczyniają się do wprowadzenia filozofii Przemysłu 4.0. poprzez automatyzację i optymalizację procesu kontroli jakości w takich branżach jak: automotive, poligraficznej i opakowaniowej, spożywczej, medycznej itp. Systemy wizyjne Scanway pozwalają na kontrolę jakości wyrobów gotowych, surowców i procesu produkcyjnego.

W ramach **działalności kosmicznej** firma oferuje ładunki optyczne dla pojazdów kosmicznych. Są to produkty dedykowane do obserwacji, obrazowania i analizy obrazu. Oferowane przez firmę teleskopy do obserwacji Ziemi charakteryzują się skalowalnością, modułowścią i możliwością dopasowania wyników obrazowania do celów użytkownika. Drugim typem ładunku są systemy wizyjne pracujące w warunkach kosmicznych i badające stan infrastruktury orbitalnej oraz monitorujące procesy in-space serwisu i produkcji.



Dwa obszary biznesowe



SPACE

Ładunki optyczne dla branży kosmicznej.

- Globalny rynek, wysokie marże
- 34 ładunki w produkcji, 11 już umieszczonych w przestrzeni kosmicznej
- Udział w kluczowych polskich projektach kosmicznych
- Klienci konstelacyjni (Nara Space Technology, Marble Imaging, podmiot z Azji, Klient z USA, EnduroSat)
- Flight heritage i TRL9 dzięki misji STAR VIBE
- Eksploracja Księżyca i pierwszy polski instrument księżycowy wybrany do misji Intuitive Machines

96%
przychodów
w okresie
Q1-2 2026 roku



INDUSTRY

Modułowe systemy wizyjne dla przemysłu.

- Polski rynek, docelowo europejski i światowy
- Aplikacje dla Przemysłu 4.0
- Autorski software oparty o ML (AI)
- Szerokie pokrycie hardware
- Technologie wizyjne: 2D, 3D, multi- i hiperspektralne, termowizja
- HYDRA rozwijana do zastosowań w przemyśle, jak i na orbicie (przetwarzanie danych)

4%
przychodów
w okresie
Q1-2 2026 roku

Charakterystyka działalności gospodarczej Scanway

Scanway S.A. to polska firma działająca w branży technologii obserwacyjnej i kontroli jakości. Jest pierwszym w Polsce komercyjnym dostawcą spektralnych instrumentów dla sektora kosmicznego. Spółka rozwija dwa obszary biznesowe, które na świecie przeżywają obecnie znaczący rozwój, tj. produkty dla sektora kosmicznego (instrumenty optyczne do obserwacji Ziemi i autodiagnostyki satelitów) oraz dla przemysłu wytwórczego (systemy wizji maszynowej).

Spółka realizuje jedno z ważniejszych kontraktów na urządzenia kosmiczne na rynku polskim. Rozwiązania optyczne Scanway S.A. znalazły się w najważniejszych europejskich i polskich misjach kosmicznych 2024 i 2025 roku.

- W 2024 roku są to: Scanway Camera System (SCS) w Ariane 6, inauguracyjnym locie najnowszej europejskiej rakiety nośnej oraz największy, jaki Polska wysłała dotąd w kosmos Teleskop SOP200 (o wadze ok. 10 kg) w satelicie EagleEye
- W 2025 roku są to: konstelacja trzech satelitów PIAST, zawierająca dwa teleskopy oraz trzy kamery dostarczone przez Scanway, a także projekt OTTER, służący do optycznej weryfikacji sygnałów statków morskich.

Spółka w dalszym ciągu operuje również satelitą w ramach misji STAR VIBE, czyli najdłużej działającym polskim optycznym satelitą obserwacyjnym (wyniesionym na orbitę w styczniu 2023 roku).

Scanway S.A. osiągnęła już tzw. *flight heritage* oraz uzyskała najwyższy poziom rozwoju technologii (TRL 9), co oznacza, że działanie jej produktów zostało potwierdzone w kosmosie (ciągła praca bez awarii wszystkich elementów dostarczonych przez Grupę).

Uzyskanie przez Spółkę potwierdzenia, że opracowana przez nią technologia, urządzenia oraz podsystemy zostały przetestowane i zweryfikowane podczas wcześniejszych misji kosmicznych, znacząco zwiększają wiarygodność Scanway oraz jej szanse na wybór w roli partnera lub dostawcy przy realizacji przyszłych misji kosmicznych.

W latach 2024–2026 Scanway S.A. nawiązała kluczowe relacje biznesowe z partnerami, z których większość została następnie sformalizowana w postaci umów handlowych. Partnerstwa i współpracy zostały zawarte z następującymi podmiotami:

- Intuitive Machines, Stany Zjednoczone (eksploracja kosmosu, w tym Księżyca),
- Nara Space Technology, Korea Południowa (sektor Space, konstelacje),
- ICEYE Polska, Polska / Finlandia (sektor Space, sektor obronny),
- Europejska Agencja Kosmiczna („ESA”) (sektor Space, duże programy publiczne, badania Księżyca),
- Space Inventor, Dania (sektor Space),
- Uniwersytet Kopenhaski, Dania (sektor Space, eksploracja Księżyca)
- Marble Imaging, Niemcy (sektor Space, konstelacja i większe instrumenty optyczne),
- Partner z Azji (sektor Space, konstelacja i większe instrumenty optyczne),
- Partner ze Stanów Zjednoczonych (sektor Space, konstelacja, nowy typ instrumentów optycznych, sprzedaż danych w modelu DaaS – Data as a Service),
- EnduroSat, Bułgaria (sektor Space, konstelacje)
- Aethero, Stany Zjednoczone (sektor Space, system obrazowania optycznego przystosowany do pracy na orbicie)
- KP Labs, Polska (sektor Space, teleskop działający w zakresie SWIR)
- JPL NASA, Stany Zjednoczone (sektor Space, nowa kamera do termongrafii z orbity)
- Flytronic (WB Group), Polska (sektor Space, sektor obronny),
- 3M, Stany Zjednoczone (sektor Industry),
- Dr Schumacher, Niemcy (sektor Industry).

Charakterystyka działalności gospodarczej Scanway

Na dzień 30.06.2026 r. 11 instrumentów Spółki zostało umieszczonych w przestrzeni kosmicznej i na orbicie Ziemi, tymczasem 34 instrumenty były na różnych etapach procesu produkcji (6 przygotowanych do lotu, 5 na etapie kolimacji/testowania, 23 na etapie projektowania, co wynika z podpisanych w ostatnich kwartałach kontraktów, m.in. z Nara Space Technology, Marble Imaging, EnduroSat, Aethero, KP Labs, czy Intuitive Machines).

Scanway S.A. posiada również zdolność do projektowania instrumentów optycznych do misji w daleki kosmos, w tym na Księżyc. Jako pierwsza krajowa spółka dostarczy instrument optyczny do komercyjnej misji lunarnej realizowanej przez Intuitive Machines.

Kompetencje i technologie rozwijane przez Spółkę w obszarach Space i Industry wzajemnie się uzupełniają, tworząc szereg synergii. Rozwiązania te:

- bazują na wspólnej technologii optycznej oraz autorskich rozwiązaniach software'owych i IP;
- umożliwiają obrazowanie spektralne, pozwalające na analizę danych poza zakresem widzialnym dla ludzkiego oka;
- charakteryzują się wysoką rozdzielczością oraz wykorzystaniem nowoczesnych sensorów optycznych;
- posiadają funkcje wbudowanego przetwarzania danych;
- cechują się wysoką odpornością na czynniki zewnętrzne;
- należą do najmniejszych rozwiązań spektralnych dostępnych na rynku, przy zachowaniu konkurencyjności kosztowej.

Strategia rozwoju produktowego Scanway S.A. wykracza poza dotychczasowe domeny działania takie, jak obserwacja Ziemi oraz kontrola jakości produktów i procesu produkcyjnego. We wspomnianych dwóch sektorach biznesowych Emitent buduje spójny ekosystem produktów, który został już częściowo skomercjalizowany.

Scanway S.A. specjalizuje się w łańcuchu przetwarzania optycznego (w skrócie APAP), który obejmuje: akwizycję („A”); przetwarzanie („P”); analizę danych obrazowych („A”) oraz predykcję zdarzeń na ich podstawie („P”).

Produkty i usługi Scanway tworzą spójny i docelowo kompletny łańcuch danych optycznych, zarówno w obszarze danych satelitarnych, jak i danych przemysłowych. Docelowo strategia rozwoju produktowego Spółki zakłada osiągnięcie pełnego pokrycia wszystkich obszarów łańcucha przetwarzania optycznego w obu obszarach biznesowych (Space oraz Industry), tak, aby mogła ona oferować kompleksowe usługi w zakresie podejmowania decyzji na podstawie danych satelitarnych. Oznacza to nie tylko analizę aktualnego stanu np. powierzchni Ziemi czy Księżyca, ale również wsparcie w przewidywaniu nadchodzących zmian i podejmowaniu działań celem poprawy jakości życia, np. w kwestiach klimatycznych czy biznesowych.

Spółka na 30.06.2026 r. zatrudniała 115 osób, w tym wybitnych inżynierów z zakresu technologii wizyjnych: optyków, programistów, specjalistów FPGA (ang.

Field Programmable Gate Array) i naukowców opracowujących przełomowe rozwiązania w obszarze systemów wizyjnych, nagradzanych i wyróżnianych na prestiżowych konkursach branżowych.

Wybrane projekty realizowane przez Scanway – 1/2

	2025	2026	2027+
Nara Space Technology [konstelacje] Rozszerzenie współpracy	2025: B+R, testy środowiskowe, przygotowanie modeli lotnych (FM)	2026: dostarczenie 2 modeli FM; 2Q 2026 kolejne zamówienie na 2 modele lotne (FM)	Q4 2026: wyniesienie 1 satelity Q1 2027: wyniesienie 2 satelity Q3 2027: dostarczenie 3 i 4 FM <i>Potencjał kontynuacji współpracy</i>
Marble Imaging [konstelacje] Zakończona faza PDR	2025: zakończona faza PDR	2026: zakończenie fazy CDR, dostarczenie jednego modelu EQM	2027: wyniesienie 1 satelity <i>Potencjał kontynuacji współpracy</i>
Klient z Azji Południowej [konstelacje] Zawarta umowa	2025: umowa podpisana 23.06		2027: dostarczenie pierwszego modelu lotnego (FM) z serii wysokorozdzielczych instrumentów <i>Potencjał kontynuacji współpracy</i>
Klient z USA [konstelacje, DaaS] Umowa o współpracy		2026: umowa o współpracy podpisana 22.01 na dostarczenie instrumentu + sprzedaż danych (DaaS)	2028+: dostarczenie modelu EQM
CAMILA [konstelacje] Zawarta umowa wykonawcza	2025: umowa wykonawcza podpisana 21.10	2026: prace nad modelami lotnymi (FM)	2027: dostarczenie modeli FM do min. 2 satelitów
EnduroSat [konstelacje] Zawarta umowa		2Q 2026: nowy kontrakt na dostarczenie 3 ładunków optycznych	1H 2027: dostarczenie 3 modeli lotnych (FM) <i>Potencjał kontynuacji współpracy</i>
Produkty SCS [konstelacje] M.in.: Blackswan Space, Reflect Orbital	2025: B+R, ES przygotowanie EM, RO: przygotowanie FM	2026: BS: EM i FM, RO: FM i wyniesienie 1 satelity	2027: BS: wyniesienie 1 satelity <i>Potencjał kontynuacji współpracy</i>

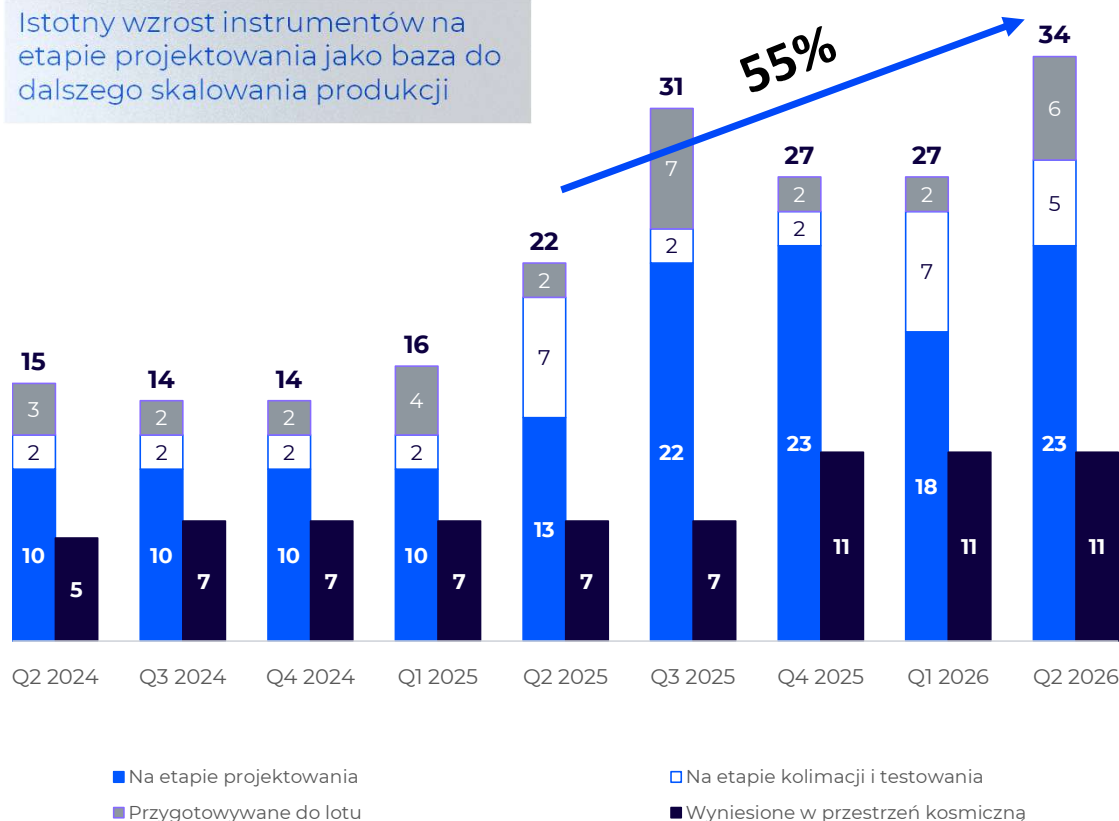
Wybrane projekty realizowane przez Scanway – 2/2

	2025	2026	2027+
Intuitive Machines [Księżyc] Prace nad modelem lotnym	2025: prace nad modelem lotnym (FM)	3Q 2026: dostarczenie modelu lotnego (FM)	2027: Wyniesienie na Księżyc. Przetwarzanie danych obrazowych <i>Potencjał kontynuacji współpracy</i>
Mani, Uniwersytet Kopenhaski [Księżyc] Zakończona faza 0/A	Q4 2025: zakończenie działań w ramach fazy 0/A	2Q 2026: umowa na fazę A projektu	2027+: spodziewane kolejne decyzje ESA, budżet przypadający na Spółkę ~8,6 mln EUR
Flytronic [sektor obronny] Realizacja umowy wykonawczej	2025: prototyp modelu lotnego (FM)	2026: kolejne etapy projektu i rozmowy o dalszej współpracy	<i>Potencjał kontynuacji współpracy (komercjalizacja przy własności IP Scanway)</i>
PIAST [sektor obronny] Wyniesione na orbitę	28.11: wyniesienie na orbitę, Scanway odpowiada za teleskopy do 2 z 3 satelitów	1Q 2026: potwierdzone działanie wszystkich produktów Scanway; dalsze prace kalibracyjne i operacyjne	
ScyLab, KP Labs [rozwój własnych technologii] Umowa o współpracy	2025: MoU podpisane 21.11	2026: podpisanie umowy dot. projektu ScyLab dla ESA; prace nad teleskopem działającym w SWIR zintegrowanym z DPU KP Labs	2027: opracowanie modelu inżynierskiego teleskopu (EQM); testy modelu EQM 4Q2027: zakończenie projektu
JPL NASA [rozwój własnych technologii] Partnerstwo technologiczne		2Q 2026: podpisany Support Letter	2026/2027: prace nad kamerą podczerwieni do termografii z orbity 2028+: wdrożenie rozwiązania w modelu EQM dla klienta z USA
Aethero [technologie dla nowych zastosowań] Umowa o współpracy		2026: prace nad orbitalnym systemem optycznym pozyskującym dane dla architektury obliczeniowej Aethero	Q42026: planowany start misji Titan (rideshare SpaceX)

Ewolucja w kierunku seryjnego producenta dla globalnego New Space

Rosnąca skala produkcji instrumentów optycznych – liczba instrumentów na poszczególnych etapach produkcji

Istotny wzrost instrumentów na etapie projektowania jako baza do dalszego skalowania produkcji



55%

Wzrost r/r liczby ładunków optycznych na różnych etapach produkcji

100%

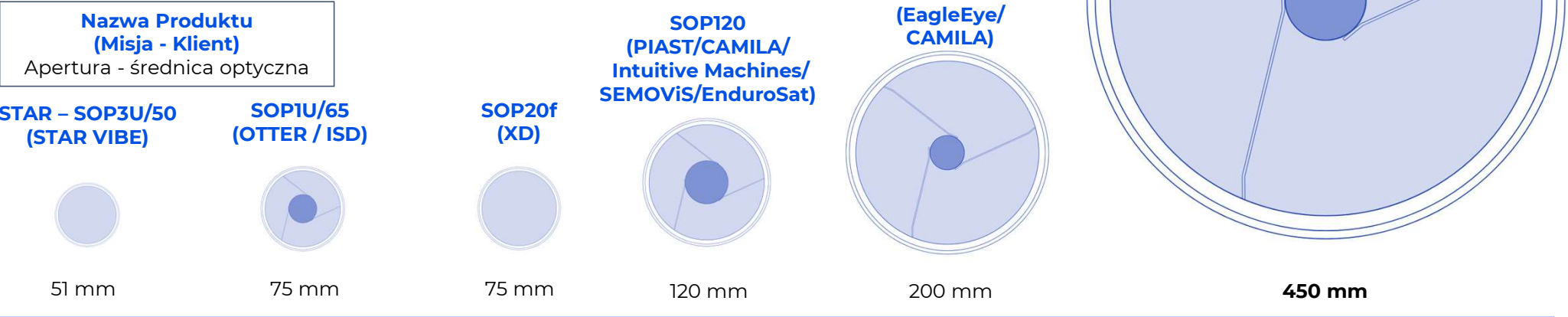
Eksport technologii kosmicznych (wg rynku odbiorcy końcowego) w przychodach Space

Od modelu projektowego w kierunku produkcji seryjnej – działania:

- **Budowa portfela zamówień na serie instrumentów dla projektów konstelacyjnych** – m.in.: Nara Space, EnduroSat, Marble Imaging, klient z Azji, produkty SCS
- **Rozbudowa infrastruktury produkcyjnej i laboratoryjnej** – stanowiska umożliwiające równoległą integrację i kolimację teleskopów różnych klas
- **Centralizacja testów środowiskowych** – stały dostęp do infrastruktury ILOT i pełna ścieżka kwalifikacji STM-EM-QM-FM
- **Rozdzielenie produkcji i R&D** – niezależne procesy umożliwiające równoległą realizację produkcji oraz prac rozwojowych
- **Standaryzacja i optymalizacja procesów** – integracja, testy, kwalifikacja i dostawy modeli lotnych
- **Skalowanie organizacji pod powtarzalne dostawy** – rozwój zespołu produkcyjnego oraz wzmocnienie Project Management, Quality i Delivery

Ewolucja portfolio – coraz większe instrumenty optyczne

Projekt SEMOVIS, realizowany w ramach kontraktu pomiędzy Scanway, ESA i Marble Imaging, umożliwi realizację satelitarnej misji obserwacji Ziemi pozyskującej zobrazenia o rozdzielczości poniżej 1 metra na piksel z niskiej orbity okołoziemskiej. Osiągnięcie takich parametrów wymaga zastosowania większych apertur optycznych oraz rozszerzenia zakresu obserwacji poza dotychczas wykorzystywane światło widzialne, w kierunku podczerwieni krótkofalowej (SWIR). Kontrakt z Marble Imaging, podpisany w 3Q 2024 r. i rozwijany w analizowanym okresie, umożliwia opracowanie i wdrożenie instrumentu obrazującego o średnicy około 450 mm. Jest to ponad dwukrotnie większy rozmiar niż dotychczasowe największe produkty Spółki (np. instrument SOP200 na pokładzie satelity EagleEye). Jednocześnie jest to największy w Polsce teleskop optyczny zdolny do obrazowania Ziemi z rozdzielczością poniżej 1 metra na piksel. Projekt otwiera dla Spółki nowe możliwości rynkowe i umożliwia wejście do segmentu misji satelitarnych o masie powyżej 100 kg, realizowanych w ramach większych budżetów. Oznacza to dołączenie do wąskiego grona europejskich podmiotów oferujących instrumenty optyczne o wysokiej rozdzielczości. Kompetencje rozwijane w ramach projektu SEMOVIS znajdują również zastosowanie w kolejnych projektach Emitenta. Teleskop realizowany w ramach kontraktu z Klientem z południowej Azji (z czerwca 2025 r.) będzie pod względem skali, rozumianej jako wielkość apertury, porównywalny do teleskopu opracowywanego w projekcie SEMOVIS, a jego konstrukcja będzie oparta na rozwiązaniach technologicznych rozwijanych w ramach tego projektu. Projekt SEMOVIS wpisuje się w strategiczny kierunek rozwoju Spółki związany z udziałem w projektach konstelacyjnych, budową portfela powtarzalnych zamówień oraz produkcją coraz większych instrumentów optycznych, otwierających dostęp do nowych rynków. Dalszy rozwój projektu SEMOVIS został potwierdzony 19 września 2025 r., kiedy Emitent poinformował o rozpoczęciu jego II fazy, która powinna zakończyć się wyniesieniem satelity na przełomie lat 2026/2027.



Scanway w łańcuchu danych optycznych (APAP)

Domena	Akwizycja	Przetwarzanie	Analityka	Predykcja	Produkty i usługi Scanway tworzą spójny i docelowo kompletny łańcuch danych optycznych. Zarówno w obszarze danych satelitarnych jak i danych przemysłowych. Nasze aspiracje wykraczają poza dotychczasowe domeny działania takie jak obserwacja Ziemi oraz kontrola jakości i procesu. W dwóch działach budujemy spójny ekosystem produktów, który już w częściowych odmianach komercjalizujemy.
Opis	Pozyskiwanie danych opto. Kamery + teleskopy	Przetwarzanie danych w wiedzę. Algorytmy + AI	Analiza wiedzy dla podejmowania decyzji	Przewidywanie zdarzeń	
Wyjście i przykłady	- Zdjęcia - Hypercube'y - Skany 3D - Np. zobrazowania w podczerwieni - Np. zdjęcie puszki na linii produkcyjnej	- Położenie obiektów - Klasyfikacja obiektów - Np. obliczona mapa stężeń metanu w atmosferze - Np. znajdowanie wgnieceń i nieszczelności puszek	- Analiza prawdopodobieństwa - Analiza częstotliwości zjawisk - Np. wyznaczone miejsca nieszczelności gazociągów - Np. statystyka miesięczna ilości wad opakowań puszkowych na linii	- Prawdopodobieństwo i charakter przyszłego zdarzenia - Np. prognoza przyszłych nieszczelności gazociągów - Np. prognoza awarii maszyny do zamykania puszek	
Działy i produkty	- Scanway Space: - Linia SOP - Część linii SCS (kamery + elektronika) - linia kamer do UAV (Flytronic/WB) - Scanway Industry: - Systemy kamer, oświetlaczy i serwerów akwizycji	- Scanway Industry: - Systemy kontroli jakości i procesu - System Hydra (część przetw.) - Scanway Space + Industry: - Część linii SCS (algorytmika) - Silnik przetwarzania zdjęć satelit.	- Scanway Industry: - System Hydra (część analityczna) - Scanway Space + Industry: - Zaawansowana autonomiczna część systemów SCS - dedykowane serwisy klienckie	- Scanway Industry: - System Hydra (część predykcyjna) - Scanway Space + Industry: - dedykowane serwisy klienckie	
Przykłady konkurencji	Satelitey: - Dragonfly - Simera - Sense - Satlantis UAV: - Trillium - UXV Tech	Industry: - KSM Vision - MV Center - Keyence - Cognex Space+Industry: - Redwire - Imperx 3dplus	Industry: - KSM Vision - Tomra Space+Industry: - Satim - SatAgro - LiveEO	- AI Superior 6thSense - Qventus	

- już oferowane i komercjalizowane
 - w fazie intensywnego rozwoju
 - w planach

Zadania domenowe obszarów Industry i Space

Kompletny ekosystem przetwarzania danych opieramy na doświadczeniach pozyskanych podczas wdrożeń przemysłowych i kosmicznych.

Szczególnie w gałęzi Scanway Industry działalność wielodomenowa pozwala na wdrożenia w rozmaitych aplikacjach.

Wierzymy, że prawdziwą skalowalność gałęzi Industry przyniesie zmiana modelu produktowego w kierunku SaaS. Dlatego też tworzymy autorskie rozwiązanie o nazwie Scanway HYDRA, które już teraz pozwala nam znacznie zwiększyć aplikowalność i prędkość wdrażania oferowanych technologii przetwarzania i analizy danych optycznych.

Space

- Akwizycja
- Wstępne przetwarzanie

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

Industry

- Przetwarzanie
- Analityka
- Predykcja

- Systemy wizyjne kontroli jakości i procesu
- Technologia HYDRA
- Przetwarzanie obrazu dla systemów SCS
- Przetwarzanie obrazu dla systemów danych satelitarnych
- Systemy analityki i predykcji

Przykłady

Systemy dla przetwórstwa żywności

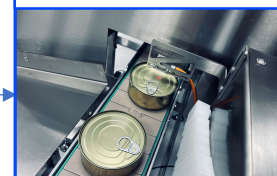


Technologie:
Obrazowanie 2D i hiperspektralne

Skuteczność: 95%

Aplikacje: wykrywanie wad w produktach spożywczych, wykrywanie ciał obcych, sortowanie

Systemy dla branży opakowaniowej



Technologie:
Obrazowanie 2D, 3D, hiperspektralne

Skuteczność: 97%

Aplikacje: wykrywanie wad zamknięcia, kontrola szczelności, kontrola etykiet

Rozwiązania systemów wizyjnych

CUMULUS [Kontrola obiektu na linii]

STRATUS [Kontrola wstęgi surowca]

NIMBUS [Kontrola zintegrowana z robotem]

CIRRUS [Kontrola dużych obszarów]

SCANWAY.

Rozwój technologii HYDRA

HYDRA to autorskie rozwiązanie integrujące zaawansowane algorytmy przetwarzania obrazu, uczenie maszynowe (*Machine Learning*) oraz hardware, w tym skanery hiperspektralne. Obecnie technologia rozwijana jest dla gałęzi przemysłowych, natomiast uniwersalność rozwiązania pozwala na wykorzystanie rdzenia aplikacji w innych obszarach, takich jak analiza zdjęć satelitarnych, sensor data, w tym CCTV.

Technologia HYDRA umożliwi pozyskanie kolejnych domen łańcucha danych optycznych i oferowanie ich w modelu SaaS (ang. Software-as-a-Service) poza obszar Centralnej Europy.

HYDRA powstała jako reakcja na cztery największe wyzwania firm produkcyjnych:

01. Brak pracowników
02. Krótkie serie produkcyjne i częste przebrojenia
03. Straty wynikające z błędów jakościowych
04. Potrzeba zbierania i analizy danych w ramach digitalizacji

Składniki systemu:

HYDRA Core (Silnik):

Rdzeń produktu służący do przetwarzania danych wizyjnych.

HYDRA App (Moduły aplikacyjne):

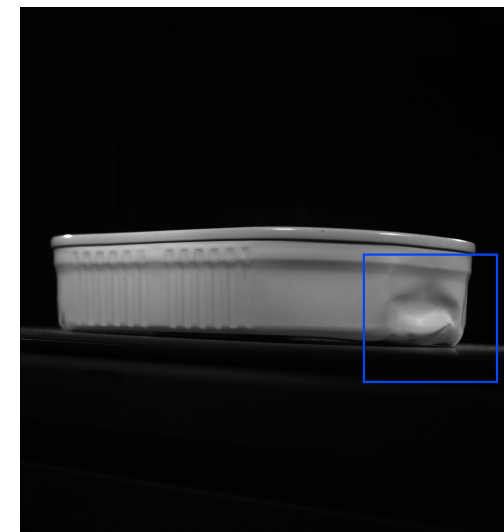
Dedykowany dla konkretnych zastosowań branżowych. Zapewnia: analizę, prezentację oraz raportowanie.
Zastosowanie m.in.: kontrola puszek, kontrola wstęgi, etc.

HYDRA Custom (Moduły Custom):

Niezbędne integracje, dodatki na życzenie Klienta.



Przykład realizacji systemu dla branży opakowaniowej



Przykładowy widok z systemu dla branży opakowaniowej

Technologia HYDRA budowana z myślą o skalowaniu

80%

Silnik:

- Interfejsy i algorytmika obsługi kamer, skanerów 3D i **skanerów hiperspektralnych**
- Ramy interfejsu użytkownika

Moduły aplikacyjne:

- **Algorytmy przetwarzania obrazu**
- **Algorytmy Machine Learning (AI)**
- Elementy interfejsu użytkownika dedykowane aplikacji

20%

Moduły custom:

- Wyjątkowe, **szyte na miarę funkcje oprogramowania**
- **Moduły integracyjne z nietypowymi peryferiami** (np. ramię robotyczne, odrzutnik produktów z taśmy)

System HYDRA



Korzyści dla Klienta:

- **Krótszy** czas wdrożenia i implementacji systemu
- **Niższy koszt** wdrożenia i szybsze ROI po stronie Klienta
- Modularne rozwiązanie umożliwiające błyskawiczne modyfikacje systemu w produkcji o zmiennym charakterze
- Sprawdzona struktura wymiany danych i minimalizacja ryzyk R&D

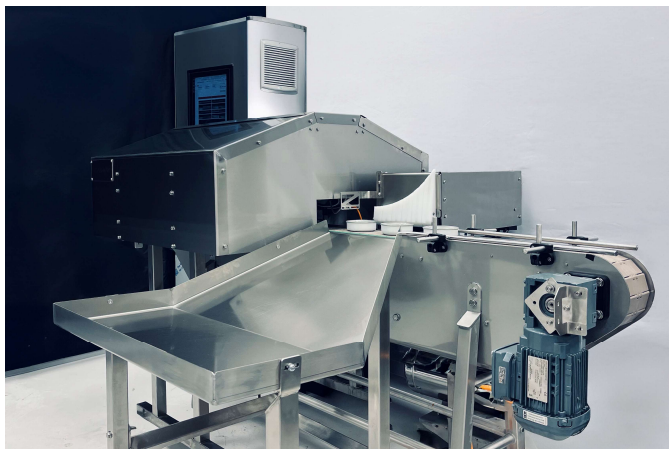
Korzyści dla Scanway:

- Krótszy czas obsługi leadów przez zespół sprzedażowy = **więcej szans sprzedaży w tym samym czasie**
- **Zachowanie atrakcyjnego poziomu marży** przy bogatszej ofercie dla klienta
- **Krok w kierunku modelu biznesowego SaaS** – tworzenie długiego łańcucha przychodów
- Standardowe wdrożenie systemu: 9-12 miesięcy, **wdrożenie Hydry: 3-6 miesięcy**
- **80% systemu to gotowa platforma**, a pozostałe 20% jest dostosowywane do specyfiki klienta
- **Możliwość implementacji w sektorze kosmicznym** – widoczne pierwsze zainteresowanie na przetwarzanie i analizę zdjęć satelitarnych i pierwsze wdrożenie w SCS

Prace nad rozwojem technologii HYDRA w pierwszym półroczu 2026 r.

W pierwszym półroczu 2026 r. Spółka rozwijała technologię HYDRA, w szczególności:

- rozwijała produkty typu flagship oraz dostosowywała je do wymagań środowisk produkcyjnych i przemysłowych; realizowała wdrożenia technologii HYDRA; prowadziła rozmowy z partnerami branżowymi i potencjalnymi klientami końcowymi;
- rozwijała kompetencje w zakresie algorytmów machine learning oraz przetwarzania danych obrazowych wspierających automatyzację analizy obrazu i zaawansowane przetwarzanie danych optycznych oraz wielospektralnych;
- zakończyła prace nad ładunkiem optycznym dla Intuitive Machines (system przetwarzania danych księżycowych oparty na komponentach HYDRA);
- opracowała system przetwarzania danych satelitarnych (zintegrowany z HYDRA), który przekształca surowe zobrazowania w parametry analityczne i alerty. Rozwiązanie łączy dane: optyczne, termalne i radarowe (SAR) i wykorzystuje uczenie maszynowe do automatyzacji analiz. System będzie rozwijany dla przemysłu i innych sektorów gospodarki.



Przykład realizacji systemu dla branży opakowaniowej

The screenshot displays the SCANWAY software interface. At the top, it shows the time 16:32:22 and a reference ID 'HANSA'. Below this, a row of statistics is presented: 'Czas rozpoczęcia produkcji' (2026-01-22 16:31:15), 'Referencja' (HANSA), 'Liczba pomiarów' (508), 'Liczba poprawnych' (254), 'Liczba błędów' (254), and '% poprawnych' (50.00%). A 'Tryb podglądu' (View mode) section includes buttons for 'BRAK', 'PROSTY', and 'SZCZEGÓŁOWY'. A 'MODYFIKUJ BIEŻĄCĄ REFERENCJĘ' button is also visible. The central part of the interface features a large video feed showing a product being inspected, with a red 'NG' (Not Good) label at the top. Below the video, there are buttons for 'ZAKOŃCZ PRODUKCJĘ' and 'RESETUJ PRZEPŁNIENIE ODRZUTNIKA'. At the bottom, four green buttons are displayed: 'Przebieg taśmowy Aktywny', 'Odrzutnik Włączony', 'Wskaźnik przepełnienia bufora odrzut... Brak przepełnienia', and 'Przepełnienie archiwum'.

Przykład realizacji systemu dla branży opakowaniowej

Podsumowanie Q1-Q2 2026

PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY Q1-Q2 2026

9,58 mln zł
-14% r/r

BACKLOG NA 30.06.2026

66,52 mln zł
+43% vs. 30.06.2025

INDUSTRY

0,77 mln zł

SPACE

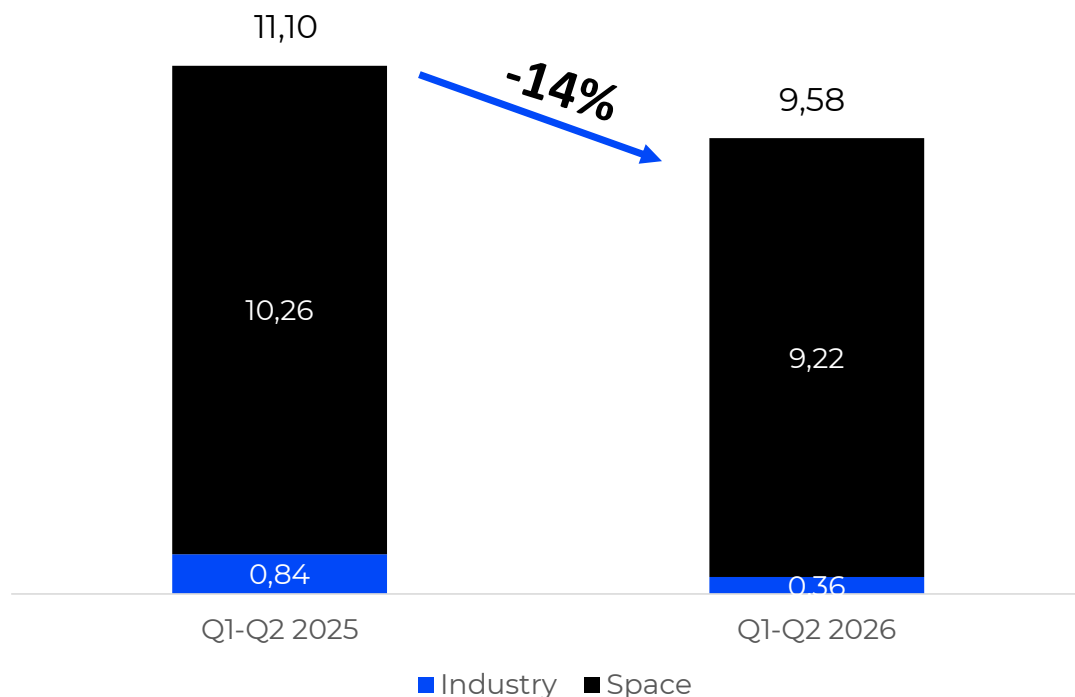
65,75 mln zł

- Nominalny spadek przychodów ze sprzedaży o 14% w ujęciu r/r. Po wyłączeniu przychodu z kontraktu z klientem z Azji południowej z Q2 2025 (rozpoznana zaliczka w kwocie 7,68 mln PLN), **dynamika przychodów na wszystkich pozostałych kontraktach Spółki +180% r/r;**
- Istotną kontrybucją do osiągniętego rezultatu za pierwsze półrocze 2026 r. były **projekty konstelacyjne realizowane z Marble Imaging, Nara Space, Space Inventor oraz Intuitive Machines.** W przychodach tych nie ma na dzień publikacji kontrybucji kontraktu z klientem azjatyckim z tytułu kolejnych kamieni milowych (do rozpoznania pozostaje ok. 80% wartości z całego kontraktu wynoszącego 9,0 mln euro);
- Backlog na dzień publikacji **nie uwzględnia na tym etapie** spodziewanych wpływów z udziału w projektach, o których Spółka informowała w okresie: grudzień – styczeń: dodatkowy ładunek dla Intuitive Machines (3,3 mln EUR), misja Mani (8,6 mln EUR) czy umowa z partnerem amerykańskim o wartości ok. 4,3 mln USD.

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

Podsumowanie Q1-Q2 2026

Przychody ze sprzedaży [mln zł]



Przychody ogółem liczone jako suma przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, powiększone o środki pieniężne otrzymane w formie dotacji (głównie na projekt PIAST i EagleEye w działalności kosmicznej) rozpoznane jako pozostałe przychody operacyjne
EBITDA = zysk (strata) z działalności operacyjnej + amortyzacja

-7,84 mln zł
EBITDA

-10,04 mln zł
Strata
z działalności operacyjnej

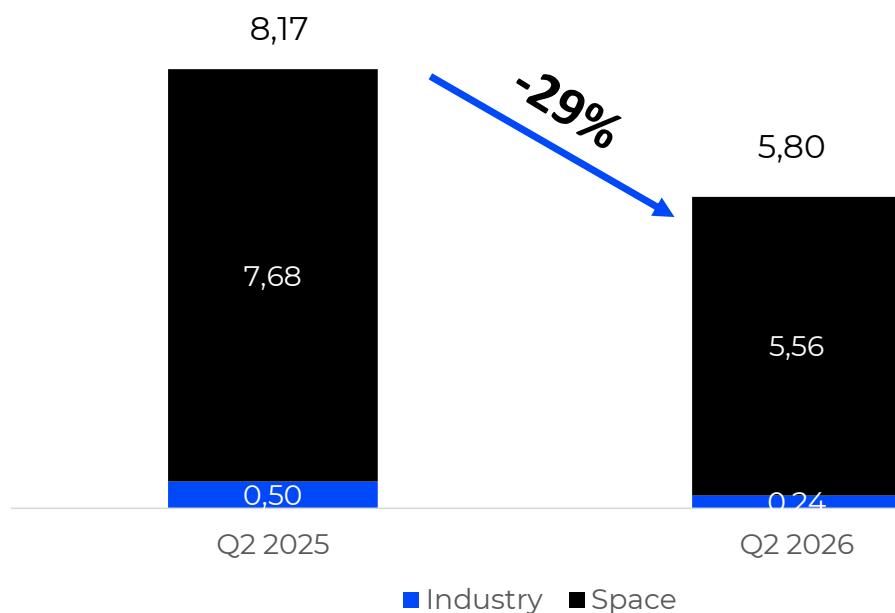
-7,36 mln zł
Strata netto

4,4 mln zł
Stan środków na dzień
30.06.2026

- Spadek przychodów ze sprzedaży o 14% r/r oraz ujemne poziomy rentowności, zgodne z obecnym etapem rozwoju biznesu;
- Istotny wpływ na spadek przychodów wynika z nieujmowania w obecnym okresie przychodów z kontraktu z klientem z Azji;
- Środki pieniężne w wysokości 4,4 mln zł na koniec czerwca 2026 r. nie uwzględniają wpływów zaksięgowanych po dacie bilansowej z tytułu ostatniej oferty publicznej w kwocie 60,61 mln zł brutto; wraz z wysokim poziomem backlogu 66,5 mln zł, umożliwiają Spółce efektywną obsługę bieżących kontraktów i projektów

Podsumowanie Q2 2026

Przychody ze sprzedaży [mln zł]



EBITDA = zysk (strata) z działalności operacyjnej + amortyzacja
Backlog to podpisane i realizowane kontrakty do rozliczenia w przyszłych okresach

-4,73 mln zł
EBITDA

-9,08 mln zł
Zmiana środków
pieniężnych w Q2 2026

-3,26 mln zł
Strata netto

66,52 mln zł
Backlog na dzień
30.06.2026

- W samym Q2 2026 r. Spółka odnotowała spadek przychodów ze sprzedaży o 29% r/r. Należy zauważyć, że 100% przychodów za Q2 2025 r. w segmencie Space w kwocie 7,68 mln zł; pochodziło z kontraktu z klientem azjatyckim, podczas gdy w Q2 2026 r. nie rozliczono kolejnych kamieni milowych w ramach tego projektu;
- Przychody ze sprzedaży w obszarze Space na poziomie 5,56 mln zł osiągnięte bez udziału rozliczeń w ramach kontraktu z klientem azjatyckim, są efektem postępów w wielu pozostałych realizowanych projektach w ramach zdywersyfikowanego backlogu Spółki wyższego o 43% r/r;
- Ujemne wyniki na poziomie rentowności związane są z intensywną wydatkowo bieżącą obsługą kontraktów (wielokrotny wzrost kosztów) oraz inwestycjami Spółki w rozwój organizacji (wzrost wynagrodzeń) i infrastruktury (wzrost kosztów najmu) celem obsługi coraz większej liczby projektów o rosnącej złożoności.

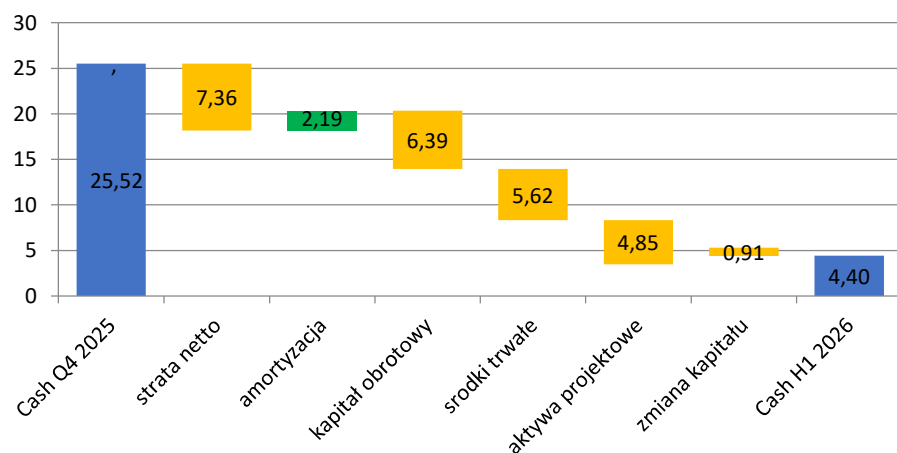
Podsumowanie Q1-Q2 2026 – koszty operacyjne

Koszty operacyjne	Q1-Q2 2026	Q1-Q2 2025	Dynamika
Amortyzacja	2 190	1 608	36%
Zużycie materiałów i energii	4 901	641	664%
Usługi obce	6 101	2 280	167%
Podatki i opłaty	119	71	69%
Wynagrodzenia i ubezpieczenia społeczne oraz inne świadczenia	7 218	3 549	103%
Pozostałe koszty	485	138	252%
Zmiana stanu produktów	-1 415	315	-
Pozostałe (i inne pozycje)	13	16	-19%
Koszty działalności operacyjnej	19 600	8 609	128%

- Wzrost kosztów operacyjnych o 128% r/r;
- Osiągnięta dynamika kosztowa to efekt intensywności poniesionych wydatków na realizowane projekty w kwocie 14 mln zł w projektach Space (takich jak: Nara Space, CAMILA czy klient z Azji południowej) na poczet przyszłych płatności z tytułu kamieni milowych;
- Dynamika w pozostałych pozycjach kosztów rodzajowych związana jest z inwestycjami Spółki w rozwój organizacji, głównie:
 - wzrost wynagrodzeń ze względu na 57% wzrost zatrudnienia i zamknięcie programu ESOP za lata 2022–2025 kwotą 0,9 mln PLN (jednorazowy wpływ w Q2 2026);
 - rozwój infrastruktury (wzrost kosztów najmu) celem obsługi coraz większej liczby projektów o rosnącej złożoności.

Podsumowanie Q1-Q2 2026 – EBITDA i Cashflow

Pozycja	Q1-Q2 2026	Q1-Q2 2025	Dynamika
Przychody	9 578	11 103	-14%
Koszty	19 600	8 609	+128%
EBITDA	-7 844	4 093	-



- W efekcie spadku przychodów -14% a wzrostu kosztów operacyjnych o 128% r/r wartość EBITDA jest ujemna -7,8 mln zł;
- W okresie Q1-Q2 2026 Spółka zmniejszyła saldo gotówkowe o kwotę 21,1 mln zł, co było związane ze strategicznymi inwestycjami w realizację projektów oraz infrastrukturę przedsiębiorstwa;
- Głównym źródłem spadku środków pieniężnych była osiągnięta strata oraz inwestycje w środki trwałe, kapitał obrotowy oraz aktywa z tytułu wyceny projektów, odzwierciedlające przychody rozpoznane, lecz jeszcze niezafakturowane;
- Należy zauważyć, że saldo środków pieniężnych nie odzwierciedla na datę bilansową wpływu z ostatniej oferty publicznej na kwotę 60,61 mln zł brutto, wpływ tych środków widoczny będzie w sprawozdaniu za Q3 2026.

Podsumowanie pierwszego półrocza 2026 r.

Nowe kontrakty międzynarodowe i projekty konstelacyjne

Emitent podpisał nowe kontrakty i partnerstwa, które potwierdzają jego kompetencje w projektach konstelacyjnych oraz gotowość do realizacji trudnych zadań technologicznych.

Nowy etap współpracy Spółka rozpoczęła m.in.: z Klientem z USA, Aethero, EnduroSat, Nara Space Technology, KP Labs, Uniwersytetem Kopenhaskim (projekt Mani) oraz NASA JPL.

Prace nad przejściem na produkcję seryjną instrumentów optycznych

Spółka rozbudowywała infrastrukturę produkcyjną i stanowiska integracji teleskopów. Rozpoczęła również stałą współpracę z Łukasiewicz – ILOT obejmującą testy środowiskowe kolejnych generacji instrumentów optycznych.

Spółka dąży do tego, by w krótkim czasie prowadzić równoległą produkcję instrumentów różnych klas i niezależnie wspierać prace R&D na różnych poziomach TRL.

Rozwój autorskiej technologii adaptive optics

Emitent zintensyfikował prace nad technologią, która ma otworzyć mu dostęp do segmentu teleskopów klasy Very High Resolution (VHR). Spółka zweryfikowała laboratoryjnie model AI odpowiedzialny za analizę obrazów i wyznaczanie korekt układu optycznego. Równolegle rozwijała docelowy układ optomechaniczny oraz mechanizmy realizujące korekty podczas pracy instrumentu na orbicie.

Debiut Spółki na Rynku Głównym GPW i wejście do sWIG80

27 marca 2026 r. Scanway S.A. zadebiutował na Rynku Głównym GPW w Warszawie. Przeniesienie notowań z rynku NewConnect odbyło się bez nowej emisji akcji.

10 kwietnia 2026 r., w wyniku korekty nadzwyczajnej portfeli indeksów, Spółka została włączona do indeksów sWIG80, sWIG80TR i WIG140. Akcje Spółki uwzględniono także w indeksach WIG oraz WIG-Poland.

Pozyskanie środków na realizację strategii

30 czerwca Emitent zakończył ofertę akcji przeprowadzoną w formule przyspieszonej budowy księgi popytu (ABB). Łączna wartość oferty wyniosła 76,4 mln zł, z czego Spółka pozyskała 60,6 mln zł brutto z emisji nowych akcji. W czerwcu Emitent zawarł również z mBank S.A. umowę na kredyt w rachunku bieżącym o wartości 4 mln zł i kredyt odnawialny na finansowanie kontraktów o wartości 1,5 mln EUR.

Nowy Program ESOP na lata 2026–2028

29 czerwca 2026 r. ZWZ zaakceptowało nowy Program Motywacyjny, wspierający realizację Strategii Scanway na lata 2026–2028 oraz budowę długoterminowej wartości dla akcjonariuszy.

Program obejmuje możliwość objęcia maksymalnie 116 300 akcji, w tym do 58 150 akcji przez członków Zarządu. Prawo do objęcia akcji uzależnione jest od realizacji określonych celów finansowych, technologicznych i operacyjnych.

Komentarz Emitenta do wyników za pierwsze półrocze 2026 r.

W analizowanym półroczu 2026 r. Emitent rozwijał działalność Space w czterech kluczowych kierunkach: projektach konstelacyjnych i większych instrumentach optycznych, segmencie obronnym, dużych programach publicznych oraz eksploracji Księżyca. Równolegle rozwijał działalność Industry opartą na technologii HYDRA. Spółka realizowała również działania wynikające ze Strategii na lata 2026–2028, w tym związane ze skalowaniem działalności i transformacją w seryjnego dostawcę instrumentów optycznych.

Sumarycznie przychody Spółki ze sprzedaży w Q1–Q2 2026 r. wyniosły 9,58 mln zł, czyli spadły o 14% w porównaniu z Q1–Q2 2025 r. Spadek przychodów w ujęciu r/r jest efektem harmonogramu i sposobu rozpoznawania przychodów z realizowanych kontraktów i nie powinien być interpretowany jako zmniejszenie skali działalności Spółki. Głównym czynnikiem wpływającym na dynamikę przychodów w analizowanym okresie był sposób rozliczenia dużego kontraktu z klientem azjatyckim, zgodnie z którym przychody są rozpoznawane w momencie osiągnięcia określonych kamieni milowych (przeniesienia kontroli), a nie proporcjonalnie do postępu realizowanych prac. Należy zauważyć, że w analogicznym okresie 2025 r. Spółka rozpoznała z tytułu tego kontraktu przychody w wysokości 7,68 mln zł (ok. 20% wartości kontraktu), podczas gdy w pierwszym półroczu 2026 r. nie wystąpiły zdarzenia umożliwiające rozpoznanie przychodów z tego projektu (do rozliczenia w przyszłych okresach pozostaje ok. 80% wartości kontraktu). Po wyłączeniu wpływu kontraktu z klientem azjatyckim przychody z pozostałej działalności Spółki wzrosły o ponad 180% r/r, co wskazuje na istotny wzrost skali działalności w ramach pozostałego portfela kontraktów. Istotny wkład w przychody osiągnięte w pierwszym półroczu 2026 r. miały projekty konstelacyjne realizowane z kluczowymi klientami: Marble Imaging, Nara Space, Space Inventor oraz Intuitive Machines.

W samym drugim kwartale suma przychodów ze sprzedaży w obszarze Industry wyniosła 0,24 mln zł (w ubiegłym roku 0,496 mln zł). Obszar Space osiągnął przychody ze sprzedaży w wysokości 5,56 mln zł (w ubiegłym roku 7,68 mln zł), przy czym na ich poziom wpłynął brak obmiaru przychodów z kontraktu z klientem z Azji.

Kluczowym źródłem przychodów Scanway S.A. pozostaje obszar Space, którego rozwój odzwierciedla rosnącą pozycję Spółki na rynku satelitarnym oraz realizację strategicznych założeń technologicznych i biznesowych. Wzrost wspierają nowe kontrakty oraz udział w kluczowych projektach, m.in. Nara, SEMOVIS i EnduroSat, wykorzystujących doświadczenia zdobyte m.in. w misji STAR VIBE.

Koszty działalności operacyjnej Spółki w okresie sześciu miesięcy zakończonym 30 czerwca 2026 r. wzrosły o 10,99 mln zł w porównaniu z analogicznym okresem 2025 r. Wzrost ten był przede wszystkim związany ze zwiększeniem skali oraz zaawansowania realizowanych projektów i wejściem części z nich w bardziej kosztochłonne etapy realizacji. Największy wpływ na wzrost kosztów miały wyższe koszty amortyzacji, wynikające m.in. z zakończenia części prac rozwojowych i rozpoczęcia komercjalizacji ich rezultatów, a także prawie ośmiokrotny wzrost kosztów zużycia materiałów i energii oraz niemal trzykrotny wzrost kosztów usług obcych. Dynamika tych pozycji była związana przede wszystkim z wejściem realizowanych projektów w najbardziej materiałochłonne etapy. Koszty wynagrodzeń, ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń wzrosły natomiast około dwukrotnie, co było związane ze wzrostem średniego zatrudnienia o 57%, odpowiadającym rosnącej skali działalności Spółki, a także z rozpoznaniem jednorazowego kosztu w wysokości 0,90 mln zł związanego z zakończonym Programem Motywacyjnym za lata 2023–2025. Poziom pozostałych wydatków odzwierciedla etap transformacji i skalowania działalności Spółki, związany z realizacją coraz większej liczby projektów o rosnącej złożoności oraz inwestycjami w rozwój organizacji i infrastruktury wspierającej dalszy wzrost.

Backlog (podpisane i realizowane kontrakty) na 30.06.2026 r. osiągnął 66,52 mln zł, co oznacza wzrost wartości backlogu o 43% r/r. Jednocześnie backlog nie uwzględnia potencjału projektów ogłoszonych w okresie: grudzień – styczeń: dodatkowy ładunek dla Intuitive Machines (3,3 mln EUR), misja Mani (8,6 mln EUR) czy umowa z partnerem amerykańskim o wartości ok. 4,3 mln USD.

Wskaźniki EBITDA, zysk z działalności operacyjnej oraz zysk netto są w Q1–Q2 2026 r. ujemne.

Odzwierciedlają one inwestycje Spółki w kolejne etapy poszczególnych projektów, rozwój organizacji i infrastruktury celem obsługi coraz większej liczby projektów o rosnącej złożoności.

Znajduje to również przełożenie na niższy poziom środków pieniężnych, który na koniec okresu wyniósł 4,40 mln zł. Skala wydatków oraz kosztów operacyjnych wynika z intensyfikacji prac projektowych. Emitent ponosił zwiększone wydatki związane z osiąganiem przyszłych kamieni milowych. Na poziom gotówki wpłynęły również inwestycje w rozwój technologii HYDRA, prace rozwojowe oraz rozbudowa zaplecza technicznego, w tym m.in. zakup przemysłowego systemu OptiCentric 3D i zestawu hexapodów z kontrolerami. Jednocześnie warto wspomnieć o ofercie publicznej, która miała miejsce 29 czerwca 2026 roku, Spółka pozyskała od inwestorów 60,61 mln zł brutto, które nie zostało jeszcze odzwierciedlone w pozycji gotówkowej na datę bilansową i wpłynie pozytywnie na sytuację gotówkową Spółki za Q3 2026 r.

Komentarz Emitenta do wyników za pierwsze półrocze 2026 r. – 1/6

OBSZAR SPACE

Nowe kontrakty i projekty wzmacniające pozycję technologiczną Spółki

W analizowanym okresie Emitent zawierał nowe kontrakty i partnerstwa oraz informował o postępach w aktualnych projektach. Tym samym potwierdzał swoje kompetencje w zaawansowanych technologicznie projektach dla globalnych Klientów.

W połowie stycznia 2026 r. Emitent poinformował o uruchomieniu układów elektronicznych kamer zintegrowanych z teleskopami opracowanymi przez Spółkę, zainstalowanymi na satelitach PIAST-S1 i PIAST-S2 konstelacji PIAST, wyniesionej na orbitę 28 listopada 2025 r. Osiągnięty kamień milowy potwierdził gotowość instrumentów do realizacji kolejnych etapów rozruchu i kalibracji. Jednocześnie potwierdzono, że wszystkie kluczowe parametry pracy, w tym wartości napięcia i natężenia zasilania oraz temperatury układów elektronicznych, pozostają zgodne z założonymi specyfikacjami. Pozyskano również pierwsze obrazy testowe, potwierdzające prawidłowe działanie kamer i teleskopów.

22 stycznia 2026 r. Emitent zawarł umowę o współpracy z partnerem z sektora kosmicznego z siedzibą w Stanach Zjednoczonych. Umowa obejmuje pierwszy etap prac przygotowawczych związanych z opracowaniem i dostawą nowej klasy instrumentów optycznych do obserwacji Ziemi, które mają zostać wykorzystane w budowanej przez partnera konstelacji satelitów. Szacunkowa wartość projektu może wynieść ok. 4,3 mln USD i dotyczy dostawy pierwszego instrumentu optycznego. Jego przekazanie planowane jest w ciągu 24 miesięcy od operacyjnego rozpoczęcia projektu przez partnera. Projekt zakłada opracowanie nowej klasy instrumentów integrujących kilka kamer pracujących w różnych zakresach fal, co ma umożliwić dalszy rozwój oferty produktowej Spółki oraz wzmocnienie współpracy z partnerami z amerykańskiego sektora kosmicznego. Umowa przewiduje również możliwość komercjalizacji danych generowanych przez instrument w modelu Data-as-a-Service (DaaS), co w przyszłości może stanowić źródło powtarzalnych przychodów dla Emitenta. Projekt wpisuje się w realizację Strategii Scanway S.A. na lata 2026–2028, wspierając rozwój kompetencji Spółki w zakresie pełnego łańcucha przetwarzania danych optycznych – od ich pozyskania po analitykę i komercjalizację.

16 kwietnia 2026 r. Spółka poinformowała, że wesprze misję Titan, realizowaną przez Aethero, dostarczając system obrazowania optycznego przystosowanego do pracy na orbicie. Misja, rozwijana we współpracy z EnduroSat i oparta na platformie satelitarnej FRAME, to kolejny krok w kierunku nowej generacji systemów kosmicznych integrujących wysokorozdzielcze obrazowanie z pokładowym przetwarzaniem danych w czasie rzeczywistym z wykorzystaniem AI. W ramach projektu, Emitent dostarczy instrument optyczny przystosowany do pracy w przestrzeni kosmicznej, który będzie pozyskiwał dane dla architektury obliczeniowej Aethero. Rozwiązanie zostało zaprojektowane z myślą o integracji z systemami przetwarzania pokładowego, umożliwiając analizę danych bezpośrednio na satelicie, przy niższych opóźnieniach i bardziej efektywnym wykorzystaniu przepustowości. Rozwiązanie to odzwierciedla kierunek rozwoju sektora kosmicznego, w którym coraz większe znaczenie zyskuje przetwarzanie danych na orbicie zamiast przesyłania dużych wolumenów surowych danych na Ziemię. Integracja systemów obserwacyjnych z inteligencją pokładową zwiększa autonomię misji, skraca czas reakcji oraz otwiera nowe możliwości wykorzystania danych satelitarnych. Start misji Titan planowany jest na październik 2026 r. w ramach lotu rideshare firmy SpaceX.

8 czerwca 2026 r. Emitent przekazał spółce Nara Space Technology instrument do obserwacji Ziemi, składający się z dwóch teleskopów umożliwiających obrazowanie w paśmie widzialnym i podczerwonym na potrzeby detekcji emisji metanu. Jego przekazanie stanowiło ostatni kamień milowy projektu i uruchomiło końcową płatność na rzecz Emitenta w wysokości 0,25 mln EUR. Wg wiedzy Spółki, wyniesienie planowane jest na październik 2026 r., w ramach misji rideshare SpaceX.

W tym samym miesiącu Emitent poinformował jednocześnie o rozszerzeniu współpracy z Nara Space o dwa kolejne instrumenty optyczne w ramach projektu NarSha. Wartość nowej umowy wynosi 1,28 mln EUR (640 tys. EUR za instrument). Po jej zawarciu współpraca z Nara Space w ramach projektu NarSha obejmuje przygotowanie i dostarczenie łącznie czterech instrumentów oraz stwarza potencjał do dalszej rozbudowy. Zgodnie z wiedzą Spółki, harmonogram startów misji przedstawia się następująco: pierwszy instrument – do końca 2026 r.; drugi instrument – w 2027 r.; trzeci i czwarty instrument – na początku 2028 r. Projekt NarSha, realizowany przez konsorcjum kierowane przez Nara Space, zakłada budowę pierwszej koreańskiej konstelacji satelitów do monitorowania emisji metanu z wykorzystaniem zobrazowań satelitarnych. Docelowo obejmie ona min. 12 mikrosatelitów umożliwiających identyfikację źródeł emisji metanu w czasie zbliżonym do rzeczywistego. Potencjalny dalszy udział Spółki może być przedmiotem kolejnych kontraktów na dostawy instrumentów optycznych. Realizacja projektu wpisuje się w strategiczne kierunki rozwoju Scanway, związane z rozwojem oferty dla projektów konstelacyjnych oraz budową powtarzalnych zamówień.

Komentarz Emitenta do wyników za pierwsze półrocze 2026 r. – 2/6

11 czerwca Emitent otrzymał zamówienie z EnduroSat EAD na dostarczenie trzech teleskopów do obserwacji Ziemi. Wartość umowy wynosi ok. 0,9 mln EUR, a jej realizacja potrwa do końca I kwartału 2027 r. Teleskopy dostarczane przez Spółkę bazować będą na elementach rozwiniętych w ramach innych, podobnych z punktu technologicznego projektów Spółki, z możliwością integracji z najnowszą platformą satelitarną EnduroSat o nazwie FRAME-15. Kontrakt przewiduje dotychczas najkrótszy czas dostarczenia teleskopów – poniżej 12 miesięcy, co jest konsekwencją wdrażanych procesów Spółki nakierowanych na produkcję seryjną. Nowy partner, EnduroSat, to jeden z liderów europejskiego sektora małych i średnich satelitów, który wystrzelił w przestrzeń kosmiczną ponad 70 swoich satelitów i 3500 osobnych modułów kosmicznych i który operuje w globalnych projektach konstelacyjnych.

Również 11 czerwca 2026 r. Emitent podpisał umowę z Uniwersytetem Kopenhaskim na realizację fazy A projektu Mani, stanowiącej kolejny etap programu Small Lunar Missions Europejskiej Agencji Kosmicznej. Realizacja fazy A potrwa sześć miesięcy i zgodnie z harmonogramem zakończy się jeszcze w 2026 r. Łączny budżet tego etapu wynosi 650 tys. EUR, z czego na Scanway przypada 80 tys. EUR. Faza A jest kolejnym etapem projektu Mani, którego całkowity budżet wynosi ok. 50 mln EUR. Zgodnie z szacunkami Spółki udział Scanway w projekcie może wynieść ok. 8,6 mln EUR. Projekt jest finansowany ze środków ESA, w tym z polskiej kontrybucji do Agencji. Misja realizowana jest przez Uniwersytet Kopenhaski we współpracy z międzynarodowymi partnerami, w tym duńską spółką Space Inventor oraz Scanway.

Celem projektu Mani jest opracowanie orbitera księżycowego przeznaczonego do mapowania powierzchni Księżyca z najwyższą dotychczas rozdzielczością przestrzenną, co otworzy nowe możliwości badawcze, m.in. w zakresie analizy właściwości regolitu. W ramach projektu Spółka opracuje i dostarczy instrument optyczny dla satelity orbitującego wokół Księżyca. Misja może mieć istotne znaczenie dla przyszłych misji załogowych i bezzałogowych, w tym planowania lokalizacji przyszłej bazy w ramach programu Artemis.

Projekt Mani wpisuje się w realizację Strategii rozwoju Scanway na lata 2026–2028 w obszarze Deep Space, obejmującym technologie rozwijane na potrzeby eksploracji Księżyca.

23 czerwca 2026 r. Emitent poinformował o nawiązaniu współpracy z Jet Propulsion Laboratory (JPL) – laboratorium NASA zarządzanym przez California Institute of Technology (Caltech). Współpracę inicjuje podpisany dokument Support Letter, potwierdzający możliwość realizacji wspólnych projektów i stanowiący pierwszy etap budowy strategicznej relacji technologicznej. Kolejnym etapem będzie zawarcie umowy o współpracy.

W ramach dotychczasowych uzgodnień strony opracują kamerę podczerwieni do zastosowań kosmicznych, wykorzystującą sensory JPL pracujące w średniofalowym (MWIR) i długofalowym (LWIR) zakresie podczerwieni. Rozwiązanie będzie przeznaczone do obserwacji termograficznych z orbity i w pierwszej kolejności zostanie wykorzystane w instrumencie optycznym dla Klienta z rynku amerykańskiego, zgodnie z umową zawartą przez Emitenta w styczniu 2026 r. Równolegle Spółka prowadzi rozmowy z JPL dotyczące pozyskania licencji na wykorzystanie technologii sensorów w kolejnych projektach. Rozwiązanie termograficzne opracowywane wspólnie przez JPL i Scanway poszerza portfolio produktowe Spółki oraz wzmacnia jej pozycję w światowej czołówce producentów zaawansowanych ładunków optycznych, wspierając jednocześnie rozwój usług opartych na danych satelitarnych, w tym modelu Data-as-a-Service (DaaS).

24 czerwca 2026 r. Emitent poinformował o rozpoczęciu, wspólnie z KP Labs Sp. z o.o., realizacji projektu ScyLab dla Europejskiej Agencji Kosmicznej. Projekt realizowany jest na podstawie umowy zawartej pomiędzy ESA a KP Labs, pełniącą rolę jego lidera. KP Labs i Scanway opracują rozwiązanie obejmujące teleskop działający w zakresie bliskiej podczerwieni (SWIR) wraz z jednostką przetwarzania danych (Data Processing Unit – DPU). Wartość kontraktu przypadającego na Scanway wynosi 815 tys. EUR, a jego realizacja potrwa 18 miesięcy. Rozliczenie projektu planowane jest do końca 2027 r.

W ramach projektu Emitent opracuje autorską elektronikę do obsługi sensora pracującego w zakresie bliskiej podczerwieni (SWIR), integrując własne rozwiązania z jednostką DPU opracowywaną przez KP Labs. Rozwiązanie bazuje na architekturze SOP120 i zakłada zastąpienie dotychczas wykorzystywanego komercyjnego komponentu (COTS) własną technologią, rozwijaną z myślą o zastosowaniach kosmicznych. Projekt wspiera rozwój kompetencji Emitenta w zakresie zaawansowanego przetwarzania danych na orbicie oraz zwiększa poziom integracji własnych technologii.

Projekt ScyLab wpisuje się w realizację Strategii Spółki, zakładającej rozwój własnych ogniw łańcucha dostaw oraz wzmacnianie niezależności technologicznej. Opracowywana technologia poszerzy portfolio produktowe Emitenta i stworzy możliwości jej wykorzystania w przyszłych projektach komercyjnych.

Komentarz Emitenta do wyników za pierwsze półrocze 2026 r. – 3/6

Przygotowania do seryjnej produkcji instrumentów optycznych

W analizowanym okresie Emitent kontynuował realizację działań związanych z przejściem do modelu seryjnego producenta instrumentów optycznych dla globalnego sektora New Space. W ramach Strategii Scanway na lata 2026–2028 Spółka rozwijała infrastrukturę laboratoryjną i produkcyjną, zwiększała zatrudnienie oraz wzmacniała kompetencje w obszarach Project Management, Quality i Delivery, dostosowując organizację do modelu powtarzalnych dostaw. Priorytetem pozostaje rozwój stanowisk do integracji i kolimacji teleskopów oraz budowa niezależnej infrastruktury do integracji komponentów optycznych. Pozwoli to prowadzić równolegle produkcję instrumentów różnych klas, skrócić czas realizacji projektów oraz zwiększyć moce produkcyjne Spółki przy jednoczesnym prowadzeniu prac badawczo-rozwojowych. W raportowanym okresie Spółka zakończyła integrację pierwszego modelu lotnego instrumentu optycznego dla Nara Space Technology oraz zaawansowała prace nad modelem lotnym instrumentu dla Intuitive Machines. Równolegle uporządkowano i zoptymalizowano procesy integracji, testów i dostaw modeli lotnych, przygotowując organizację do jednoczesnej realizacji większej liczby projektów. Istotnym elementem przygotowań do seryjnej produkcji było również skoncentrowanie testów środowiskowych instrumentów optycznych w jednym ośrodku badawczym – Łukasiewicz – ILOT.

Emitent rozpoczął współpracę z Siecią Badawczą Łukasiewicz – Instytutem Lotnictwa 1 kwietnia 2026 r. Obejmuje ona realizację testów środowiskowych kolejnych instrumentów optycznych rozwijanych przez Spółkę. Testy prowadzone będą w Laboratorium Badań Środowiskowych Łukasiewicz – ILOT i obejmą m.in. badania wibracyjne oraz testy w komorze termiczno-próżniowej (TVAC), symulujące warunki startu rakiety oraz pracy instrumentów na orbicie. Proces kwalifikacji będzie realizowany na wszystkich etapach rozwoju instrumentów – od modeli strukturalno-termicznych (STM), przez modele inżynierskie (EM) i kwalifikacyjne (QM), aż po modele lotne (FM), zgodnie z międzynarodowymi standardami sektora kosmicznego. Współpraca z Łukasiewicz – ILOT umożliwia Spółce prowadzenie powtarzalnego procesu testowania i kwalifikacji instrumentów optycznych u krajowego partnera, zwiększając efektywność procesów integracji, testów i planowania projektów oraz wspierając przygotowania do seryjnej produkcji i równoległej realizacji rosnącej liczby kontraktów.

Prace nad rozwojem technologii adaptive optics

Równolegle z rozbudową zaplecza pod seryjną produkcję Emitent zintensyfikował prace nad autorską technologią adaptive optics, stanowiącą jeden z kluczowych projektów badawczo-rozwojowych realizowanych w ramach Strategii Scanway na lata 2026–2028. Celem projektu jest opracowanie nowej generacji instrumentów optycznych oraz wejście do segmentu teleskopów klasy Very High Resolution (VHR). Rozwijana przez Emitenta technologia wykorzystuje aktywny układ optyczny z ruchomymi elementami, umożliwiający automatyczną korektę ustawienia instrumentu podczas pracy na orbicie. Rozwiązanie kompensuje niewielkie odkształcenia powstające podczas startu rakiety oraz eksploatacji satelity w zmiennych warunkach termicznych, co pozwala utrzymać wysoką jakość obrazowania, a jednocześnie upraszcza konstrukcję optomechaniczną i zwiększa efektywność procesu produkcji instrumentów optycznych.

W analizowanym okresie Emitent zweryfikował laboratoryjnie model sztucznej inteligencji odpowiedzialny za analizę pozyskiwanych obrazów oraz wyznaczanie korekt ustawienia elementów układu optycznego. Kolejnym etapem będzie docelowy układ optomechaniczny oraz mechanizmy odpowiedzialne za realizację korekt podczas pracy instrumentu na orbicie, które będą testowane w warunkach rzeczywistych i w trakcie testów środowiskowych. Kluczowym kamieniem milowym będzie misja demonstracyjna, którą Emitent chciałby zrealizować do końca 2028 r.; jej celem będzie potwierdzenie funkcjonalności technologii w warunkach orbitalnych i przygotowanie do komercyjnego wdrożenia.

Technologia adaptive optics stanowi element długoterminowej roadmapy technologicznej Spółki, zakładającej rozwój instrumentów optycznych od obecnie oferowanych rozwiązań zapewniających rozdzielczość obrazowania do ok. 0,85 m/piksel z orbity LEO do teleskopów klasy VHR umożliwiających osiągnięcie rozdzielczości około 0,5 m/piksel. Osiągnięcie takich parametrów zwiększy możliwości obserwacyjne rozwijanych instrumentów oraz otworzy Emitentowi dostęp do segmentu rynku, na którym – według wiedzy Spółki – działa obecnie zaledwie kilka wyspecjalizowanych producentów na świecie. Rozwiązania klasy VHR znajdują zastosowanie przede wszystkim w zaawansowanej obserwacji Ziemi (Earth Observation), a także w sektorach defence i dual-use. Dla Emitenta rozwój tej technologii oznacza możliwość rozszerzenia portfolio produktowego o instrumenty optyczne o wyższej wartości jednostkowej i marżowości. W zależności od konfiguracji projektu oraz zakresu świadczonych usług wartość kontraktów w tym segmencie może wynosić od 0,5 mln EUR do 20,0 mln EUR.

Komentarz Emitenta do wyników za pierwsze półrocze 2026 r. – 4/6

OBSZAR INDUSTRY

Rozwój technologii HYDRA

W pierwszym półroczu 2026. Emitent rozwijał kluczowe produkty typu flagship oparte na technologii HYDRA, dopasowując rozwiązania do wymagań docelowych środowisk produkcyjnych i przemysłowych. Równolegle prowadził rozmowy z partnerami branżowymi oraz potencjalnymi klientami końcowymi już na etapie rozwoju produktów. Model angażowania partnerów przemysłowych we wczesnej fazie projektowej ma na celu ograniczenie ryzyk wdrożeniowych oraz przyspieszenie komercjalizacji rozwijanych rozwiązań.

W analizowanym okresie Spółka realizowała kolejne wdrożenia projektów opartych na technologii HYDRA, jednocześnie rozwijając kompetencje w zakresie algorytmów uczenia maszynowego (machine learning) oraz przetwarzania danych obrazowych. Działania te wspierały rozwój rozwiązań służących automatyzacji analizy obrazu oraz zaawansowanemu przetwarzaniu danych optycznych i wielospektralnych.

Rozwój kompetencji Data-as-a-Service

Równolegle Emitent rozwijał kompetencje w zakresie przetwarzania i analizy danych satelitarnych, wykorzystując technologię HYDRA, opracowaną pierwotnie w segmencie Industry i stopniowo adaptowaną do zastosowań kosmicznych. Działania te wpisują się w realizację Strategii Scanway na lata 2026–2028, zakładającej budowę pełnego łańcucha wartości danych optycznych – od projektowania i dostarczania instrumentów optycznych, przez pozyskiwanie i przetwarzanie obrazów, po dostarczanie klientom gotowych produktów informacyjnych w modelu Data-as-a-Service (DaaS).

Jednym z kluczowych projektów realizowanych w tym obszarze jest rozwój systemu przetwarzania danych dla instrumentu księżycowego przygotowywanego dla Intuitive Machines, którego rdzeń oparty jest na komponentach technologii HYDRA. Projekt integruje kompetencje Emitenta w zakresie projektowania instrumentów optycznych, rozwoju oprogramowania, automatyzacji analizy obrazu, algorytmów uczenia maszynowego oraz analityki danych. Jest praktycznym przykładem transferu technologii z obszaru Industry do obszaru Space.

W analizowanym okresie Spółka przygotowała system przetwarzania danych satelitarnych, który przekształca surowe zobrażenia w powtarzalne parametry analityczne i alerty. Rozwiązanie integruje dane pochodzące z trzech modalności obserwacji Ziemi – optycznej, termalnej oraz radarowej (SAR) – i wykorzystuje algorytmy uczenia maszynowego do automatyzacji procesu analizy. W analizowanym okresie system pozwolił wyznaczyć 12 niezależnych parametrów dla wybranych obiektów i ich otoczenia oraz był przygotowywany do pilotażowych wdrożeń z klientami końcowymi. Skalowalna architektura tego rozwiązania pozwala tworzyć kolejne zastosowania analityczne dla przemysłu i różnych sektorów gospodarki. Jednocześnie wspiera rozwój usług świadczonych w modelu Data-as-a-Service, który docelowo ma stanowić istotny obszar działalności o wysokiej wartości dodanej i wyższej marżowości.

WYDARZENIA KORPORACYJNE

Debiut Spółki na Rynku Głównym GPW

W pierwszym kwartale 2026 r. Emitent zakończył proces przeniesienia notowań akcji z rynku NewConnect na Rynek Główny Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie.

27 stycznia 2026 r., w ślad za wcześniej złożonym Dokumentem Rejestracyjnym, Emitent przekazał do Komisji Nadzoru Finansowego Dokument Ofertowy oraz Dokument Podsumowujący, kompletując prospekt emisyjny przygotowany w związku z ubieganiem się o dopuszczenie akcji do obrotu na Rynku Głównym GPW. W związku z pozyskaniem w listopadzie 2025 r. nowego, długoterminowego inwestora – TFI PZU S.A., który objął ponad 5% akcji Spółki za kwotę 15,3 mln zł brutto, przeniesieniu notowań nie towarzyszyła nowa emisja akcji.

16 marca 2026 r. Komisja Nadzoru Finansowego zatwierdziła Dokument Rejestracyjny, Dokument Ofertowy oraz Dokument Podsumowujący, składające się na Prospekt Scanway S.A. Następnie 23 marca 2026 r. Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie podjął uchwałę o dopuszczeniu i wprowadzeniu do obrotu na Rynku Głównym GPW wszystkich akcji Spółki oraz wyznaczył dzień pierwszego notowania.

Komentarz Emitenta do wyników za pierwsze półrocze 2026 r. – 5/6

27 marca 2026 r. akcje Scanway S.A. zadebiutowały na Rynku Głównym GPW. Debiut stanowił realizację długoterminowej strategii obecności Emitenta na rynku kapitałowym, przyjętej jeszcze przed wejściem Spółki na rynek NewConnect, oraz potwierdzenie osiągnięcia poziomu dojrzałości organizacyjnej i biznesowej odpowiadającej standardom rynku regulowanego.

Konsekwencją udanego debiutu było włączenie po sesji 10 kwietnia 2026 r. akcji Spółki, w ramach nadzwyczajnej korekty portfeli indeksów GPW, do indeksów sWIG80, sWIG80TR oraz WIG140. Akcje Emitenta zostały również uwzględnione w indeksach WIG oraz WIG-Poland. Włączenie do indeksów wynikało ze spełnienia kryteriów obowiązujących dla rynku regulowanego, w tym dotyczących wartości akcji znajdujących się w wolnym obrocie, i zwiększyło widoczność Spółki wśród krajowych i zagranicznych inwestorów instytucjonalnych.

Pozyskanie środków na realizację Strategii

W pierwszym półroczu 2026 r. Emitent podjął działania mające na celu zwiększenie elastyczności finansowania dalszego rozwoju. Były one odpowiedzią na szybszy od zakładanego wzrost popytu na rozwiązania Spółki, rosnący portfel zamówień oraz zwiększającą się liczbę projektów konstelacyjnych i zapytań dotyczących obszarów Data-as-a-Service (DaaS) oraz Space Situational Awareness (SSA).

25 czerwca 2026 r. Emitent zawarł 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. Był to jeden z elementów rozbudowy modelu finansowania.

Następnie, 29 czerwca 2026 r., Zwyczajne Walne Zgromadzenie udzieliło Zarządowi nowego upoważnienia do podwyższania kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego. Rozwiązanie takie zwiększa elastyczność Spółki w zakresie pozyskiwania finansowania na dalszy rozwój oraz umożliwia sprawniejsze reagowanie na pojawiające się szanse rynkowe.

Istotnym wydarzeniem było zakończenie 30 czerwca 2026 r. oferty akcji przeprowadzonej w formule przyspieszonej budowy księgi popytu (ABB). Łączna wartość oferty wyniosła 76,4 mln zł, z czego Spółka pozyskała 60,6 mln zł brutto. Oferta spotkała się z zainteresowaniem inwestorów instytucjonalnych, w efekcie popyt znacząco przewyższył liczbę oferowanych akcji. Cenę emisyjną akcji ustalono na poziomie 290,00 zł za akcję. Pozyskane środki zostaną przeznaczone na realizację Strategii Scanway na lata 2026–2028. 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 i profesjonalizacja Spółki i jej Grupy Kapitałowej.

Pozyskane finansowanie kapitałowe oraz finansowanie bankowe łącznie tworzą komplementarny model finansowania dalszego rozwoju Spółki. W ocenie Emitenta środki te umożliwią zwiększenie skali działalności, przygotowanie organizacji do równoległej realizacji większej liczby projektów oraz przyspieszenie rozwoju nowych obszarów technologicznych i produktowych, w tym instrumentów klasy Very High Resolution oraz usług świadczonych w modelu Data-as-a-Service.

Komentarz Emitenta do wyników za pierwsze półrocze 2026 r. – 6/6

Nowy Program motywacyjny na lata 2026–2028

29 czerwca 2026 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę o ustanowieniu Programu Motywacyjnego obejmującego lata 2026–2028, którego celem jest powiązanie systemu wynagradzania członków Zarządu oraz kluczowych pracowników i współpracowników z realizacją długoterminowych celów strategicznych Spółki. Program wspiera realizację Strategii Scanway na lata 2026–2028 oraz budowę długoterminowej wartości dla akcjonariuszy.

Program przewiduje możliwość objęcia maksymalnie 116 300 akcji, w tym nie więcej niż 58 150 akcji przeznaczonych dla członków Zarządu. Przyznanie prawa do objęcia akcji zostało uzależnione od osiągnięcia określonych celów finansowych oraz dodatkowych celów technologicznych i operacyjnych.

Do podstawowych celów finansowych Programu należą:

- osiągnięcie skumulowanych skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży za lata 2026–2028 w wysokości 200 mln zł;
- osiągnięcie backlogu na dzień 31 grudnia 2028 r. w wysokości 100 mln zł;
- osiągnięcie skonsolidowanego współczynnika EBITDA za 2028 r. na poziomie 20 mln zł.

Program przewiduje również realizację dodatkowych celów technologicznych i operacyjnych, odzwierciedlających kluczowe kierunki rozwoju Emitenta określone w Strategii Scanway na lata 2026–2028. Cele te uzupełniają mierniki finansowe Programu i zapewniają powiązanie systemu motywacyjnego z realizacją długoterminowych celów strategicznych Spółki.

W przypadku członków Zarządu cele finansowe stanowią 75% końcowej oceny realizacji Programu, natomiast cele technologiczne i operacyjne odpowiadają za 25%. W odniesieniu do pozostałych uczestników Programu obie grupy celów mają równą wagę.

Wybrane wydarzenia po dacie bilansowej

4 sierpnia 2026 r. Zarząd Spółki przekazał informację o dofinansowaniu projektu badawczego pt. „Innowacyjny system wizyjny: nowatorska technologia kamer multispektralnych dla zastosowań przemysłowych wraz z nowym systemem produkcji” uzyskanego w naborze FENG.01.01-IP.01-002/25 Ścieżka SMART – Projekty realizowane w konsorcjach prowadzonym przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju.

Projekt realizowany jest przez Spółkę w konsorcjum z Politechniką Wrocławską. Liderem konsorcjum jest Scanway. Na projekt pozyskano dofinansowanie w łącznej kwocie 5,2 mln zł przy wydatkach kwalifikowanych 6,7 mln zł. Udział Scanway w dofinansowaniu to ok. 54%, reszta dofinansowania przypada na Politechnikę Wrocławską.

W ramach Projektu opracowana zostanie nowa generacja kamer multispektralnych Spółki z innowacyjnymi filtrami spektralnymi produkowanymi przez Politechnikę Wrocławską. Obszary, w ramach których produkty te mogą być wdrażane, zostały sprecyzowane w Projekcie jako aplikacje typowo przemysłowe, ze szczególnym wskazaniem branży mięsnej.

Podpisanie umowy między NCBR a Scanway zostanie zakomunikowane osobnym raportem bieżącym.

10 września 2026 r. Zarząd powziął informację o podpisaniu przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju („NCBR”) umowy o dofinansowanie przyznane w naborze FENG.01.01-IP.01-A1AP/25-00 dla projektu badawczego pt. „Innowacyjny system wizyjny: nowatorska technologia kamer multispektralnych dla zastosowań przemysłowych wraz z nowym systemem produkcji”.

Aktualizacja Strategii Spółki na 2026–2028 – uzasadnienie

We wrześniu 2026 r. Zarząd Scanway S.A. podjął decyzję o aktualizacji Strategii Spółki na lata 2026–2028, opublikowanej 30 września 2025 r. Podstawą tej decyzji były zmiany, które zaszły od momentu przyjęcia Strategii, oraz nowe perspektywy 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 projektów konstelacyjnych i zapytań ofertowych od potencjalnych klientów międzynarodowych, a także intensywne rozmowy na rynkach, na których Spółka jest już obecna, w szczególności w USA, wspierają perspektywy dalszego wzrostu portfela zamówień, przy 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 osiągania 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. W czerwcu 2026 r. Emitent przeprowadził ofertę akcji o łącznej wartości 76,4 mln zł pozyskując do Spółki 60,6 mln zł brutto. Również w czerwcu 2026 r. Spółka przyjęła Program Motywacyjny na lata 2026–2028, wspierający realizację Strategii oraz budowę długoterminowej wartości dla akcjonariuszy. 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.

Strategia Spółki na 2026–2028 – zakres najważniejszych zmian

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 prognozy 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	–	Dalszy wzrost i rozwój pipeline projektów obejmujący zarówno 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 (Very High Resolution)
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

Strategia Spółki na 2026–2028 – cele i kierunki technologiczne

Cel strategiczny:

Nadrzędnym celem 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:

- Produkcja kilkunastu ładunków optycznych rocznie w przedziale cenowym 0,5–2,0 mln euro za jednostkę;
- Dalszy wzrost i rozwój pipeline'u projektów obejmujących zarówno zamówienia na pojedyncze instrumenty, jak i rozwiązania dla konstelacji satelitarnych;
- Zdolność do obrazowania na poziomie ok. 0,85 m/piksel z orbity LEO (ok. 500 km);

Kolejny etap rozwoju Spółki: od 2029 r.:

- Oferowanie 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 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:

- Skumulowane skonsolidowane przychody ze sprzedaży za lata 2026–2028 w wysokości 200 mln zł;
- Backlog (wartość portfela zamówień) na dzień 31.12.2028 r. w wysokości 100 mln zł;
- Skonsolidowany współczynnik EBITDA za 2028 r. kończący się 31.12.2028 r. na poziomie 20 mln zł.

Kierunki technologicznego rozwoju Scanway S.A.

Emitent umacnia pozycję zintegrowanego europejskiego dostawcy technologii optycznych, rozwijając pełny łańcuch wartości danych (APAP) oraz cztery kluczowe kierunki technologiczne:

Kierunek 1. Instrumenty optyczne o bardzo wysokiej rozdzielczości

Spółka rozwija instrumenty zdolne do zobrażeń do 0,5m GSD, przy jednoczesnym skracaniu czasu dostarczania produktów do klienta. Technologia adaptive optics stanowi kluczowy element roadmapy prowadzącej do instrumentów klasy VHR. Walidacja tej technologii, w ramach planowanej misji demonstracyjnej na orbicie, ma umożliwić przejście do teleskopów VHR o docelowej rozdzielczości ok. 0,5 m/piksel.

Kierunek 2. Produkty przetwarzania danych

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

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 oraz inspekcji i serwisowania satelitów na orbicie (in-space servicing). Portfolio ma obejmować m.in.: kamery dla bezzałogowych statków powietrznych, (wykorzystywane przez państwa NATO i sojuszników), instrumenty optyczne do obserwacji, identyfikacji i monitorowania obiektów na orbicie.

Kierunek 4. Własne komponenty i ogniwa łańcucha dostaw

Spółka rozwija własne procesy AIT (montaż, integracja i testowanie systemów), stanowiska testowe (MGSE/OGSE), a w kolejnych latach infrastrukturę 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 komercyjnie.

Strategia Spółki na 2026–2028 – biznesowe kierunki rozwoju

1

Konstelacje i większe instrumenty

- Powtarzalne dostawy wystandaryzowanych teleskopów mają budować skalę działalności i przyszły portfel zamówień;
- Rozwój większych teleskopów zwiększa liczbę zastosowań, wartość projektów oraz grono potencjalnych klientów.

2

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.

3

Deep Space i eksploracja Księżyca

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

4

Duże programy publiczne

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

5

Sektor przemysłowy i analiza 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 obrazowań satelitarnych (EO) oraz usług w modelu Data-as-a-Service (DaaS), przekształcających zobrazowania satelitarne w gotowe dane i produkty informacyjne dla klientów.

Strategia Spółki na 2026–2028 – nisza rynkowa

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.

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.

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

- Globalny rynek usług opartych na danych satelitarnych osiąga wartość ok. 12 mld USD*, a prognozy branżowe wskazują na jego dalszy dynamiczny wzrost – w tempie ok. 16–23% CAGR** – 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).

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

***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.*

Czynniki, które będą miały wpływ na wyniki osiągnięte przez Emitenta*

Emitent identyfikuje następujące czynniki zewnętrzne, które mogą mieć wpływ na osiągnięte wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału:

- Dynamiczny rozwój rynku małych satelitów i konstelacji satelitarnych. Zgodnie z raportem Novaspace „Prospects for the Small Satellite Market” liczba wystrzeliwanych małych satelitów ma wzrosnąć z 871 w latach 2014–2023 do ok. 13.984 w latach 2024–2033, przy założeniu, że konstelacje będą stanowić ok. 70% rynku.
- Wzrost zapotrzebowania na bardziej zaawansowane instrumenty optyczne umożliwiające uzyskiwanie coraz wyższych rozdzielczości obrazowania.
- Rekordowy budżet ESA na lata 2026–2028 wynoszący 22,1 mld EUR oraz wzrost składki Polski do ESA do 731 mln EUR (+47%), w tym 546 mln EUR na programy opcjonalne (+114%).
- Rosnące znaczenie krajowych projektów kosmicznych i obronnych, w tym CAMILA (59,0 mln EUR), Mikroglob (557 mln PLN brutto) i MikroSAR (860 mln PLN brutto), o łącznej wartości przekraczającej 1,6 mld PLN brutto.
- Wzrost znaczenia technologii kosmicznych dla sektora bezpieczeństwa i obronności oraz związany z tym wzrost inwestycji w systemy satelitarne.
- Postępująca robotyzacja przemysłu. Zgodnie z prognozami PIE do 2030 r. rynek pracy opuści 2,1 mln pracowników, co może zwiększać znaczenie technologii Przemysłu 4.0 i wizji maszynowej.

Spółka wskazuje również następujące czynniki wewnętrzne i przewagi konkurencyjne, które mogą mieć wpływ na osiągnięte wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału:

- Wysoka jakość produktów i usług potwierdzona współpracą z ESA (m.in. YPSAT/Ariane6, SEMOVIS, Mani, CAMILA), Intuitive Machines oraz klientami przemysłowymi, m.in. 3M, Dr Schumacher, Bridgestone, Bunge, Fabios i Evrafish.
- Model biznesowy oparty na synergii segmentów Space i Industry oraz rozwoju pełnego łańcucha przetwarzania danych optycznych (akwizycja, przetwarzanie, analiza i predykcja danych).
- Wysokie kompetencje B+R oraz specjalistyczna kadra obejmująca ponad 90 ekspertów w obszarach optyki, mechaniki, elektroniki, oprogramowania i testów środowiskowych.
- Europejski i niezależny łańcuch dostaw obejmujący kluczowe komponenty do produkcji i integracji instrumentów optycznych, ograniczający ryzyka geopolityczne i eksportowe.
- Zdywersyfikowane portfolio klientów prywatnych i instytucjonalnych, obejmujące współpracę m.in. z Intuitive Machines, Nara Space Technology, ESA oraz MON, a także realizację projektów pojedynczych misji i konstelacji satelitarnych.

**Szerszy opis czynników (zewnętrznych oraz wewnętrznych), które będą miały wpływ na kształtowanie się perspektyw rozwojowych Emitenta w kolejnych kwartałach ujęty jest w „Sprawozdaniu Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Scanway za rok obrotowy 2025”. Czynniki te pozostają aktualne na dzień publikacji niniejszego raportu półrocznego.*

Czynniki ryzyka związane z działalnością Emitenta* – 1/2

Według najlepszej wiedzy Zarządu, uwzględniającej fakty i okoliczności znane na dzień publikacji niniejszego raportu, Emitent identyfikuje następujące ryzyka:

Ryzyka związane z działalnością Grupy

Ryzyko utraty lub ograniczone możliwości pozyskania pracowników średniego szczebla w poszczególnych obszarach działalności Emitenta

Potencjalne odejście osób na stanowiskach inżynierskich lub menedżerskich średniego szczebla lub brak możliwości pozyskania osób z odpowiednim doświadczeniem i kompetencjami na te stanowiska mógłby niekorzystnie wpłynąć na działalność operacyjną Grupy albo negatywnie wpłynąć na prowadzone przez Grupę prace B+R, a w konsekwencji na osiąganą przez nią wyniki finansowe i perspektywy rozwoju.

Ryzyko związane z projektami dla organizacji rządowych lub międzynarodowych

Kontrakty dla organizacji rządowych lub międzynarodowych charakteryzują się specyficznymi regulacjami, które istotnie różnią się od standardowych umów komercyjnych. W szczególności przewidują one uprawnienie zamawiającego do jednostronnego rozwiązania lub modyfikacji kontraktu w każdym czasie, często z ograniczonym zakresem odszkodowania po stronie wykonawcy. Dodatkowo, realizacja projektów uzależniona jest od decyzji budżetowych podmiotów publicznych, które mogą podlegać zmianom w wyniku czynników politycznych, makroekonomicznych lub priorytetów strategicznych danego państwa lub organizacji. Ewentualne zmniejszenie finansowania, przesunięcie środków lub rezygnacja z programu mogą prowadzić do ograniczenia zakresu kontraktu, jego opóźnienia bądź całkowitego anulowania.

Ryzyko związane z ochroną praw własności intelektualnej Spółki

Z uwagi na międzynarodową skalę działalności Grupy oraz różny stopień ochrony informacji stanowiących tajemnice przedsiębiorstwa w poszczególnych jurysdykcjach istnieje ryzyko, że podmioty mogą w sposób nieuprawniony korzystać z technologii, wynalazków lub innych projektów opracowanych przez Grupę lub na jej rzecz. Istnieje ponadto ryzyko ujawnienia tajemnicy przedsiębiorstwa przez osoby trzecie, które uzyskały do niej dostęp w ramach współpracy z Grupą.

Ryzyko czasowego ograniczenia zdolności produkcyjnych

Grupa wykorzystuje wysoce specjalistyczną infrastrukturę techniczną, obejmującą linie produkcyjne oraz laboratoria przeznaczone do wytwarzania produktów Grupy. W przypadku awarii, zniszczenia bądź utraty istotnych elementów tej infrastruktury, może wystąpić ryzyko czasowego ograniczenia zdolności produkcyjnych, co mogłoby przełożyć się na opóźnienia w realizacji kontraktów i negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe.

Ryzyko związane z eksportem produktów Grupy

Grupa eksportuje swoje produkty do krajów Unii Europejskiej oraz poza nią, m.in. do Stanów Zjednoczonych, Indii, Korei Południowej i innych krajów azjatyckich. Działania te mogą wymagać od Grupy uzyskania stosownych zezwoleń na prowadzenie działalności w państwach trzecich lub eksport produktów o określonych zastosowaniach (np. wojskowych, tzw. podwójnego zastosowania (ang. dual-use)), spełnienia określonych w danej jurysdykcji wymogów regulacyjnych oraz wypełniania obowiązków celno-skarbowych. W kontekście dynamicznej sytuacji geopolitycznej oraz zmian w polityce celnej, w tym wprowadzania nowych taryf na eksportowane produkty, Spółka monitoruje potencjalne ryzyka i zagrożenia wynikające z tych regulacji.

Ryzyko związane z dostępnością i zmianami cen komponentów produkcyjnych

Produkty wytwarzane przez Grupę wymagają zamawiania wysoce specjalistycznych komponentów produkcyjnych. Istnieje zatem ryzyko związane z dostępnością i potencjalnymi zmianami poziomu cen kluczowych komponentów, w szczególności w ramach projektów kosmicznych, takich jak np. układy FPGA, (ang. field programmable gate array), układy scalone, sensory optoelektroniczne, mikrokontrolery, pamięć masowa. Na datę niniejszego sprawozdania Grupa realizuje zakupy wybranych komponentów także za granicą, dla których walutą rozliczeniową są głównie EUR lub USD, a zmiana poziomu kursów walutowych (USD/PLN, czy EUR/PLN) dodatkowo przekłada się na wahania ich cen.

**Szczegółowy opis poszczególnych ryzyk znajduje się w „Sprawozdaniu Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Scanway za rok obrotowy 2025”. Ryzyka te pozostają aktualne na dzień publikacji niniejszego raportu półrocznego.*

Czynniki ryzyka związane z działalnością Emitenta* – 2/2

Ryzyko związane z realizacją strategii rozwoju

Realizacja strategii rozwoju Emitenta zależy od wielu czynników; zarówno wewnętrznych – zależnych od działalności Emitenta, jak i zewnętrznych, które pozostają poza jego kontrolą. Należą do nich m.in. czynniki gospodarcze, regulacyjne, prawne czy finansowe (w tym dla działalności kosmicznej istotny wpływ ma poziom składek płaconych przez Państwo Polskie do ESA). Czynniki te mogą utrudnić lub uniemożliwić realizację strategii Emitenta. Na datę niniejszego sprawozdania Grupa postrzega projekty z ESA jako dodatkowe, ważne, jednak nie główne źródło przychodów.

Ryzyko związane z realizacją projektów na podstawie umów konsorcjum

Emitent realizuje znaczną część swoich projektów w ramach konsorcjów, pełniąc również funkcję lidera. Jednakże w projektach w ramach programów publicznych Emitent do tej pory zawsze występował jako członek konsorcjum. Prawidłowe wykonanie zobowiązań wobec zamawiających, realizowanych w ramach konsorcjów uzależnione jest również od pozostałych partnerów biznesowych i badawczych. Istnieje ryzyko, że opóźnienie w uzgodnieniu zasad realizacji prac w ramach konsorcjum lub w samym wykonaniu zobowiązań innego partnera spowoduje skrócenie czasu potrzebnego na wytworzenie i dostarczenie przez Grupę finalnego produktu w inny sposób uniemożliwi bądź utrudni prawidłową realizację zobowiązań Grupy.

Ryzyko nałożenia na Spółkę sankcji ze względu na nieprawidłowe wykonywanie obowiązków informacyjnych

W przypadku, gdy emitent nie wykonuje albo wykonuje nienależycie obowiązki, o których mowa w przepisach Rozporządzenia MAR, KNF może w drodze decyzji nałożyć karę pieniężną na Emitenta lub na osobę, która pełniła funkcję członka zarządu Emitenta. Również naruszenia w zakresie przekazywania informacji określonych w przepisach wyżej powołanego Rozporządzenia Ministra Finansów mogą skutkować wykluczeniem akcji Emitenta z obrotu na rynku regulowanym lub nałożeniem kary pieniężnej.

**Szczegółowy opis poszczególnych ryzyk znajduje się w „Sprawozdaniu Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Scanway za rok obrotowy 2025”. Ryzyka te pozostają aktualne na dzień publikacji niniejszego raportu półrocznego.*

Ryzyka o charakterze finansowym

Ryzyko związane z istotnym udziałem prac rozwojowych w sumie bilansowej

Grupa cyklicznie przeprowadza procedury związane z testowaniem utraty wartości aktywów, w tym wartości niematerialnych w toku, w szczególności: corocznie na podstawie wstępnie zamkniętego sprawozdania rocznego oraz każdorazowo, gdy zidentyfikowano przesłanki świadczące o możliwości utraty wartości. Ponadto weryfikacja wystąpienia przesłanek świadczących o możliwości utraty wartości dokonywana jest nie rzadziej niż raz na kwartał, jako element sporządzania kwartalnych sprawozdań finansowych. Przy ocenie wartości aktywów identyfikowane są przesłanki mogące wskazywać na konieczność dokonania odpisu aktualizującego. W szczególności za przesłankę świadczącą o możliwości utraty wartości uznaje się sytuację, w której rzeczywiste zrealizowane za okresy kwartalne oraz prognozowane roczne przepływy netto bądź wynik finansowy są na istotnie niższym poziomie niż zakładany w budżecie oraz poprzednio przeprowadzanym teście wartości aktywów.

Ryzyko utraty płynności finansowej związane ze specyfiką działalności Grupy

Grupa w swojej działalności stosuje kilka modeli rozliczeniowych, np.: w ramach bieżącej działalności dla klientów komercyjnych Grupa realizuje sprzedaż aparatury optycznej, zarówno w ramach sektora kosmicznego (sektor Space, instrumenty optyczne do obserwacji Ziemi i autodiagnostyki satelitów) oraz dla przemysłu (sektor Industry, systemy wizyjne). W celu zapewnienia odpowiedniej dostępności potrzebnych, specyficznych komponentów, Spółka może być zmuszona do zamawiania ich z dużym wyprzedzeniem czasowym, a płatność za realizację określonego etapu projektu otrzymuje po ok. 30 dniach od dostarczenia do kontrahenta przedmiotu umowy. W niektórych przypadkach terminy płatności od klientów wynoszą nawet 60 dni.

Ryzyko związane z rozliczaniem projektów finansowanych ze środków publicznych

Uzyskanie finansowania ze środków publicznych wymaga spełnienia warunków konkursowych, a korzystanie z dotacji oznacza, że Grupa pozyskuje środki, które muszą zostać rozliczone zgodnie z wnioskiem oraz zawartą umową o dofinansowanie (z uwzględnieniem dopuszczalnych zmian zaakceptowanych przez instytucję finansującą lub pośredniczącą).

Władze i akcjonariat

Zarząd Spółki na dzień 30 czerwca 2026 r. i na dzień publikacji niniejszego raportu okresowego:

Jędrzej Kowalewski – Prezes Zarządu

Mikołaj Podgórski – Członek Zarządu

Michał Zięba – Członek Zarządu

Radosław Charytoniuk – Członek Zarządu



**Jędrzej
Kowalewski**
CEO

Główny pomysłodawca i założyciel firmy Scanway. Ekspert od mobilnych systemów wizyjnych, optomechatroniki, robotyki, teleoperacji oraz technologii kosmicznych.



**Michał
Zięba**
CTO

Ekspert w zakresie technicznych aspektów rozwiązań przemysłowych i kosmicznych. Specjalista w obszarach wyzwań technicznych oraz prac wdrożeniowych



**Mikołaj
Podgórski**
COO

Specjalista w obszarze współpracy biznesowej. Ekspert w obszarach projektów kosmicznych – od strony zarządzania, jak również w obszarach inżynierskich.



**Radosław
Charytoniuk**
CSO

Praktyk w zakresie budowania trwałych i efektywnych relacji biznesowych. Specjalista w sferze rozwoju rynku przemysłowego oraz partnerstwa technologicznego.

Rada Nadzorcza na dzień publikacji niniejszego raportu okresowego:

Maciej Frankowicz – Przewodniczący RN

Krzysztof Samotij – Wiceprzewodniczący RN

Tomasz Antosiak – Członek RN

Dagmara Cieśla – Członek RN

Mateusz Głogowski – Członek RN

Marcin Warwas – Członek RN

Akcjonariat

Akcjonariusze posiadający powyżej 5% ogólnej liczby głosów

Poniższa tabela prezentuje strukturę akcjonariatu Spółki na dzień publikacji niniejszego raportu, ze wskazaniem akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu.

Akcjonariusz	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym i ogólnej liczbie głosów
Jędrzej Kowalewski w tym:	214 470	214 470	11,19%
1) pośrednio poprzez: Jędrzej Kowalewski Fundacja Rodzinna	209 370	209 370	10,92%
2) bezpośrednio	5 100	5 100	0,27%
TFI PZU S.A.	100 000	100 000	5,22%
PGE Venture	185 000	185 000	9,64%
Pozostali akcjonariusze (free float)	1 417 940	1 417 940	73,95%
Razem	1 917 410	1 917 410	100,00%

Struktura akcjonariatu Spółki na dzień publikacji poprzedniego raportu okresowego tj. raportu za Q1 2026.

Akcjonariusz	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym i ogólnej liczbie głosów
Jędrzej Kowalewski Fundacja Rodzinna	255 370	255 370	15,27%
PGE Ventures sp. z o.o.	185 000	185 000	11,06%
TFI PZU S.A.	100 000	100 000	5,98%
Pozostali Członkowie Zarządu	36 534	36 534	2,18%
Pozostali akcjonariusze (free float)	1 095 906	1 095 906	65,51%
Razem	1 672 810	1 672 810	100,00%

W okresie od dnia przekazania poprzedniego raportu okresowego tj. raportu za Q1 2026 roku miały miejsce następujące zmiany:

- 1) 7 września 2026 r. do Spółki wpłynęło od PGE VENTURES Sp. z o.o. zawiadomienie o zmniejszeniu udziału w ogólnej liczbie głosów w Spółce poniżej progu 10% w związku z rejestracją podwyższenia kapitału zakładowego Spółki o akcje serii J.
- 2) 28 sierpnia 2026 roku do Spółki wpłynęły od Prezesa Zarządu Scanway oraz kontrolowanej przez niego fundacji rodzinnej (Jędrzej Kowalewski Fundacja Rodzinna) zawiadomienia związane ze zmianą udziału w ogólnej liczbie głosów w Spółce powyżej progu 10% w związku z rejestracją akcji serii J (zawiadomienie nie obejmowało 5.100 akcji objętych w ramach Programu Motywacyjnego, które zostały zapisane na rachunku Pana Jędrzeja Kowalewskiego po dniu rejestracji w KRS akcji serii J, którego dotyczyło ww. zawiadomienie).
- 3) 27 sierpnia 2026 roku do Spółki wpłynęło od Norges Bank zawiadomienie o zmniejszeniu poniżej progu 5% w ogólnej liczbie głosów w Spółce w związku z rejestracją akcji serii J.
- 4) 21 sierpnia 2026 roku zostało zarejestrowane podwyższenie kapitału zakładowego Spółki o 209.000 akcji nowej serii J.
- 5) 30 lipca 2026 roku do Spółki wpłynęło od fundacji rodzinnej (Jędrzej Kowalewski Fundacja Rodzinna) powiadomienie notyfikacyjne związane z objęciem 209.000 akcji serii J.
- 6) 3 lipca 2026 roku do Spółki wpłynęło od Prezesa Zarządu Scanway oraz kontrolowanej przez niego fundacji rodzinnej (Jędrzej Kowalewski Fundacja Rodzinna) zawiadomienia związane ze zmianą udziału w ogólnej liczbie głosów w Spółce w związku ze sprzedażą 255.000 akcji w ramach ABB.
- 7) 3 lipca 2026 roku do Spółki wpłynęło od Norges Bank zawiadomienie o przekroczeniu progu 5% w ogólnej liczbie głosów w Spółce.
- 8) 30 czerwca 2026 roku zostało zarejestrowane podwyższenie kapitału zakładowego Spółki obejmujące 35.600 akcji nowej serii I.

Akcjonariat

Wykaz akcji w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

Poniższa tabela prezentuje informacje dot. akcji posiadanych przez Członków Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki na dzień publikacji niniejszego raportu.

Akcjonariusz	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym i ogólnej liczbie głosów
Jędrzej Kowalewski w tym:	214 470	214 470	11,19%
1) pośrednio poprzez: Jędrzej Kowalewski Fundacja Rodzinna	209 370	209 370	10,92%
2) bezpośrednio	5 100	5 100	0,27%
Mikołaj Podgórski Fundacja Rodzinna	9 167	9 167	0,47%
Mikołaj Podgórski bezpośrednio	5100	5100	0,27%
Michał Zięba	17 767	17 767	0,93%
Radosław Charytoniuk	11 800	11 800	0,62%
Marcin Warwas Semper in Altum – Invincible Fundacja Rodzinna	11 906	11 906	0,62%

Poniższa tabela prezentuje informacje dot. akcji posiadanych przez Członków Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki na dzień publikacji poprzedniego raportu okresowego tj. raportu za Q1 2026.

Akcjonariusz	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym i ogólnej liczbie głosów
Jędrzej Kowalewski Fundacja Rodzinna	255 370	255 370	15,27%
Mikołaj Podgórski	15 167	15 167	0,91%
Michał Zięba	15 167	15 167	0,91%
Radosław Charytoniuk	6 200	6 200	0,37%
Marcin Warwas Semper in Altum – Invincible Fundacja Rodzinna	11 906	11 906	0,71%
Razem	303 810	303 810	18,16%

SCANWAY.

W okresie od dnia przekazania poprzedniego raportu okresowego, tj. raportu kwartalnego za Q1 2026 roku miały miejsce następujące zmiany w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących:

- 1) 29 maja 2026 r. Członkowie Zarządu zawarli umowy objęcia po 5.100 akcji każdy w ramach Programu Motywacyjnego za wkład pieniężny odpowiadający ich wartości nominalnej, tj. 0,10 zł za każdą akcję (objęte akcje zostały zapisane na rachunkach ww. osób 27 sierpnia 2026 r.).
- 2) 25 czerwca 2026 roku Pan Mikołaj Podgórski dokonał bezpłatnego przekazania wszystkich swoich akcji do Podgórscy Fundacji Rodzinnej.
- 3) 3 lipca 2026 do Spółki wpłynęły powiadomienia notyfikacyjne od Michała Zięby jako Członka Zarządu Scanway oraz dwóch podmiotów blisko związanych (fundacje rodzinne) z Mikołajem Podgórskim (Członek Zarządu Scanway) oraz Jędrzejem Kowalewski (Prezes Zarządu Scanway). Transakcje dot. sprzedaży przez nich w ramach ABB odpowiednio 2.500 akcji Spółki, 6.000 akcji Spółki oraz 255.000 akcji Spółki. o czym Spółka informowała raportem bieżącym 23/2026 oraz 24/2026.

Transakcje z podmiotami powiązanymi

W pierwszym półroczu 2026 r. nie odnotowano transakcji między podmiotami powiązanymi innymi niż kluczowy personel kierowniczy. Emitent i jednostki zależne zawierały transakcje z podmiotami powiązanymi na warunkach rynkowych.

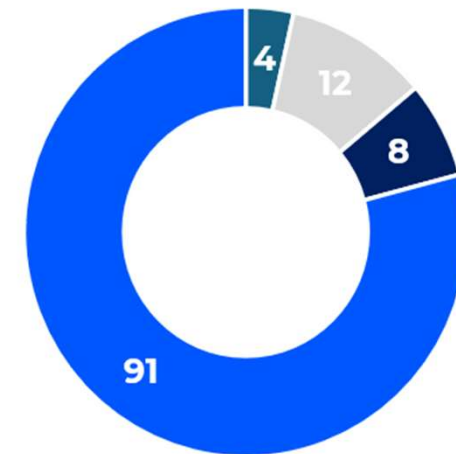
Struktura głównych lokat kapitałowych

Na dzień 30.06.2026 r. Spółka nie miała zawiązanych lokat kapitałowych.



Zatrudnienie

- Na dzień 30 czerwca 2026 r. Scanway SA zatrudniała 79 osób w oparciu o umowę o pracę.
- W okresie 01.01.2026 – 30.06.2026 Spółka nawiązywała również współpracę w oparciu o umowy cywilnoprawne (umowy zlecenia, umowy o dzieło) i B2B.
- We wskazanym okresie Spółka miała takie umowy z 36 osobami.



■ Zarząd ■ Administracja ■ Sprzedaż i Marketing ■ Inżynierowie

Prognozy wyników finansowych

Nie dotyczy. Emitent nie publikował prognoz finansowych za 2026 rok.

Istotne sprawy sądowe

Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania oraz w okresie 12 miesięcy poprzedzających żadna ze spółek Grupy nie była stroną jakiegokolwiek postępowania sądowego lub arbitrażowego, które to postępowania mogły mieć lub miały w niedawnej przeszłości istotny wpływ na sytuację finansową lub rentowność Emitenta lub Grupy Kapitałowej.

Poręczenia i gwarancje

W pierwszym półroczu 2026 roku spółki z Grupy nie udzielały jak również nie otrzymywały poręczeń lub gwarancji.

Zasady przyjęte do sporządzenia raportu

Niniejszy raport półroczny Grupy Scanway za okres od 1.01.2026 do 30.06.2026 został sporządzony zgodnie z § 71 oraz § 63 ust. 3 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 6 czerwca 2025 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych [...] i obejmuje dane finansowe Spółki oraz Grupy Kapitałowej Emitenta. Jednocześnie Spółka informuje, iż działając na podstawie § 63 ust. 3 ww. rozporządzenia Spółka nie przekazuje odrębnego raportu półrocznego.

Skonsolidowane śródroczne sprawozdanie finansowe oraz jednostkowe śródroczne sprawozdanie finansowe za I półrocze 2026 roku zostały sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości, Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej oraz związanymi z nimi interpretacjami ogłoszonymi w formie rozporządzeń Komisji Europejskiej.

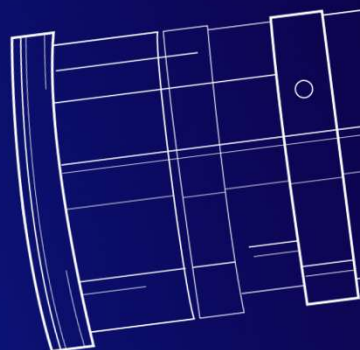
W bieżącym okresie sprawozdawczym Spółka nie dokonywała zmian w polityce rachunkowości.

W ocenie Zarządu Spółki poza informacjami zawartymi w ramach niniejszego raportu nie istnieją inne informacje, które zdaniem Spółki, są istotne dla oceny sytuacji Grupy Kapitałowej Scanway oraz dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Emitenta.

Oświadczenie Zarządu

Zarząd Scanway SA niniejszym oświadcza, że według najlepszej wiedzy Zarządu, półroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe i dane porównywalne zostały sporządzone zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy Kapitałowej Emitenta oraz jego wynik finansowy, a półroczne sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy Kapitałowej, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

SCANWAY



Scanway S.A.

Sprawozdanie Zarządu za pierwsze
półrocze 2026 | 29 września 2026

