

Model Biznesowy

- + Wiodący dostawca usług diagnostycznych w Polsce, działający na rynku od prawie 27 lat, z rozbudowaną siecią ponad 1 100 własnych punktów pobrań, 156 laboratoriów diagnostycznych oraz 19 pracowni diagnostyki obrazowej.
- + Obsługa kanałów B2B i B2C, oferując pobranie krwi, transport, analizę materiału biologicznego, zapewniając jednocześnie doskonałe doświadczenie klienta, najwyższą jakość badań oraz szybki czas realizacji dzięki wewnętrznej logistyce.
- + Atrakcyjny profil finansowy poparty długoterminowym dwucyfrowym wzrostem przychodów ze sprzedaży, wysokimi marżami oraz wysokim poziomem konwersji EBITDA na gotówkę.

Misja+

badamy, aby pomagać ludziom dbać o zdrowie i żyć dłużej

Wizja+

wyznaczamy światowe standardy diagnostyki i profilaktyki

Rynek

- Polski rynek diagnostyki laboratoryjnej jest atrakcyjny i dynamicznie rośnie, średnioroczny wzrost w latach 2019-2023 to 13%.
- Liczba badań w sektorze prywatnym rosła w latach 2016–2023 w średniorocznym tempie 5,5%, przy jednoczesnym wzroście średniej ceny o 4,5%, co znacznie przewyższa wyniki innych krajów europejskich.
- Polski rynek diagnostyki laboratoryjnej osiągnął wartość 1,6 mld EUR w 2023 r., z czego rynek prywatny stanowił 0,7 mld EUR, a prognozowany wzrost rynku prywatnego do 2030 r. ma wynieść 9-11% rocznie (CAGR). Grupa Diagnostyka ma 49% udziału w prywatnym rynku badań laboratoryjnych oraz ok. 22% rynku badań laboratoryjnych ogółem, według raportu Bain & Company.
- Polski rynek diagnostyki obrazowej osiągnął wartość 1,6 mld EUR w 2023 r. i prognozuje się, że będzie rósł o około 7% rocznie (CAGR) w latach 2023–2030. Jednak obsługiwany przez Grupę rynek docelowy, koncentrujący się głównie na prywatnym zaawansowanym segmencie diagnostyki obrazowej, w tym MRI, CT, PET i teleradiologii, ma rosnąć jeszcze szybciej, w tempie 10-11% rocznie w latach 2023–2030.



> 20 mln

Pacjentów obsługiwanych rocznie¹⁾



4 tys.

Rodzajów testów



> 140 mln

Sprzedanych badań w 2023 r.



> 1 100

Własnych punktów pobrań krwi



156

Laboratoriów, w tym:

- 2 laboratoria centralne
- 14 laboratoriów regionalnych
- 140 laboratoriów lokalnych



19

Pracowni diagnostyki obrazowej



~ 24%

CAGR przychodów z działalności operacyjnej (2011-2023)



26,5%

Marża Recurring EBITDA po 9 msc. 2024 (niezbadane)

¹⁾ Rozumianych przez Grupę jako łączna liczba pacjentów obsługiwanych dziennie w skali roku

Kluczowe czynniki wspierające wzrost rynku

Starzejące się społeczeństwo i rosnąca liczba przypadków chorób przewlekłych

Wyższy dochód rozporządzalny oraz rosnące wydatki rządowe²⁾ i indywidualne

Wzrost zapotrzebowania na specjalistyczne i droższe badania

Wzrost udziału prywatnych laboratoriów w rynku diagnostyki laboratoryjnej



- ★ Laboratoria centralne
- Kluczowe laboratoria regionalne
- Laboratoria satelitarne
- Punkty pobrań krwi³⁾

²⁾ Wydatki na ochronę zdrowia wyniosły 54 mld EUR w 2023 roku (7,1% PKB) i mają wzrosnąć do co najmniej 8% PKB do 2027 roku.

³⁾ Położenia punktów pobrań orientacyjne. Mapa nie przedstawia wszystkich punktów pobrań.

Kompleksowa oferta diagnostyczna: One-Stop-Shop



70% informacji niezbędnych do oceny stanu zdrowia pochodzi z badań laboratoryjnych.

Profilaktyka



Diagnostyka



Leczenie

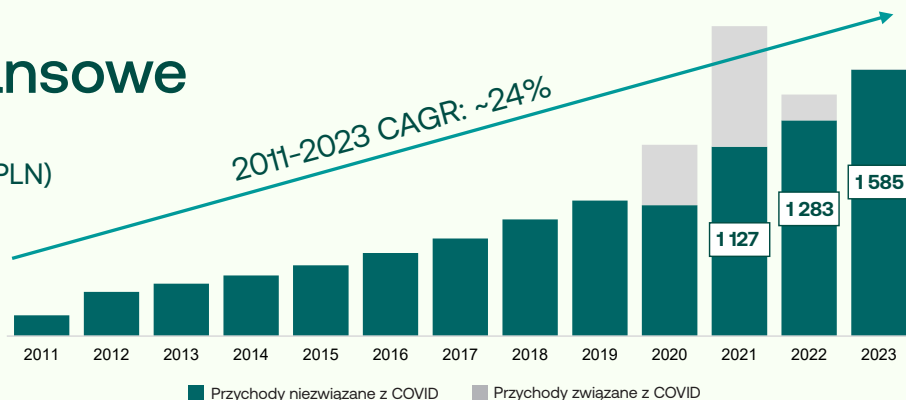


Kluczowe przewagi konkurencyjne

-  **Lider rynku**
w usługach diagnostyki laboratoryjnej, korzystający z efektów skali
-  **Unikalny profil finansowy**
pod względem wzrostu, rentowności, konwersji gotówki oraz zwrotu z zainwestowanego kapitału
-  **Kompleksowa i łatwa dostępna oferta**
dopasowana do potrzeb klientów i partnerów
-  **Zrównoważone źródła przychodów**
wielokanałowy model biznesowy i zdywersyfikowana baza płatników
-  **Nowoczesna i rozbudowana infrastruktura diagnostyczna**
oraz własna logistyka
-  **Sprawdzony zespół zarządzający**
zdolny do przyciągania i zatrzymywania najlepszych talentów
-  **Lider innowacji**
w diagnostyce dzięki unikalnym i wysoko wyspecjalizowanym rozwiązaniom IT
-  **Siła marki**
wysoka świadomość marki, znacznie powyżej konkurencji
-  **Lider Konsolidacji Rynku**
128 transakcji M&A w latach 2011 - 2023
-  **Pełna przejrzystość w obszarze ESG**
w zakresie ochrony środowiska, odpowiedzialności społecznej i ładu korporacyjnego

Wyniki Finansowe

Przychody z tytułu umów z klientami (mln PLN)



Wielowymiarowa strategia wzrostu o ograniczonym ryzyku

Wzrost organiczny

Wspierany przez wzrost rynku, oparty na rosnącym wolumenie i cenach

Optimalizacja sieci laboratoriów i punktów pobrań

Korzyści skali i poprawa efektywności kosztowej dzięki racjonalizacji sieci punktów pobrań oraz centralizacji laboratoriów i sieci kurierskich

Wzmacnianie funkcji centralnych

Rozwój funkcji centralnych, zaplecza administracyjnego oraz zaawansowanych rozwiązań IT i AI

Dalsza ekspansja na rynku diagnostyki obrazowej

Selektywne inwestycje w M&A oraz wzrost organiczny

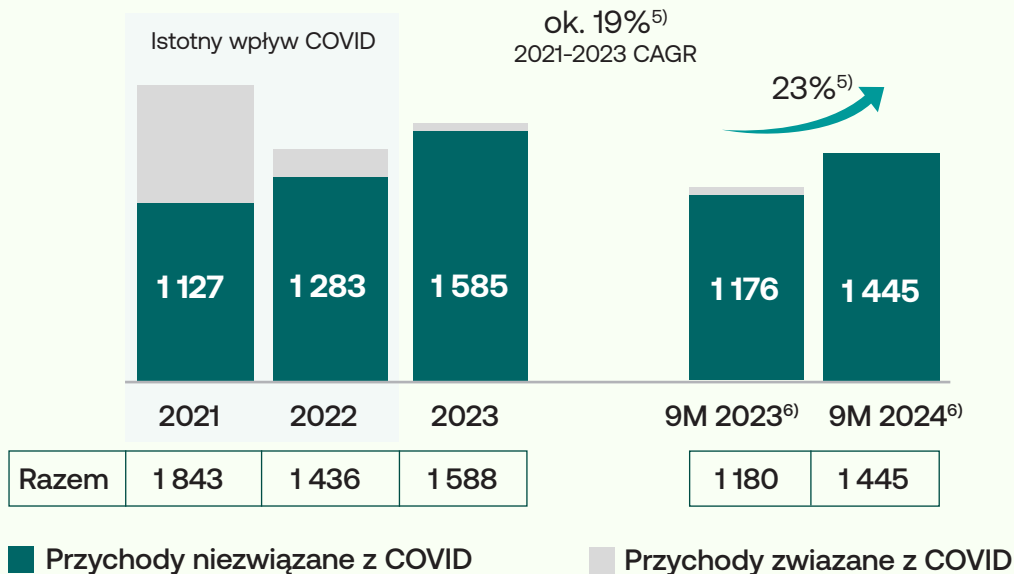
Longevity

Ekspansja w obszar profilaktyki zdrowotnej, z wykorzystaniem istniejącej bazy klientów i infrastruktury

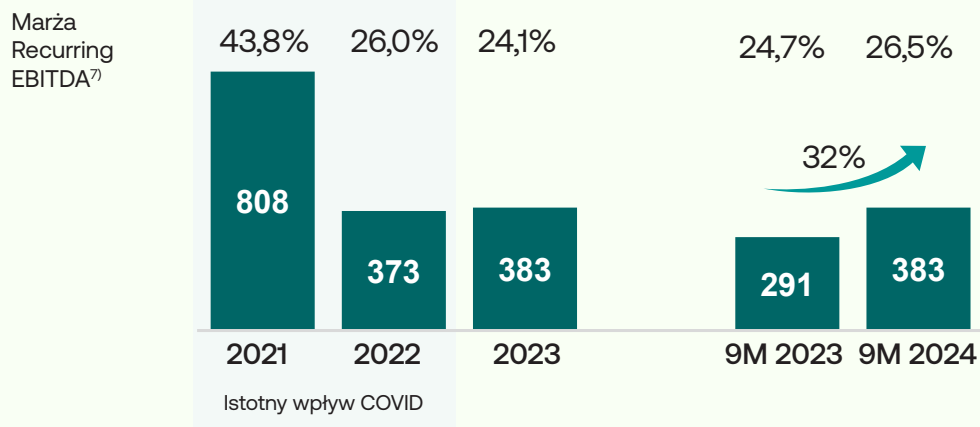


Diagnostyka+ | Arkuszy informacyjny

Przychody z tytułu umów z klientami (mln PLN)



Recurring EBITDA⁷⁾ (mln PLN)



4) Udział w przychodach za 2023 r.

5) Z wyłączeniem przychodów związanych z COVID

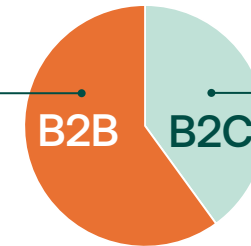
6) Dane niezbadane, podlegały przeglądowi przez niezależnego biegłego rewidenta

7) Dane niezbadane. Grupa definiuje EBITDA jako zysk (stratę) netto skorygowany o podatek dochodowy, udział w wynikach jednostek stowarzyszonych lub współkontrolowanych, odpisy z tytułu utraty wartości inwestycji w jednostki stowarzyszone lub współkontrolowane za dany okres, koszty finansowe, przychody finansowe oraz amortyzację. Grupa definiuje Recurring EBITDA jako EBITDA dodatkowo skorygowaną o koszty związane z IPO, programem płatności w formie akcji oraz inne jednorazowe korekty (np. koszty opłat doradczych związanych z doradztwem transakcyjnym). Marża Recurring EBITDA to stosunek Recurring EBITDA w danym okresie do przychodów z tytułu umów z klientami za ten sam okres.

Unikalna pozycja w kanałach B2B i B2C

B2B 60%⁴⁾

podmioty publiczne i niepubliczne m.in. lekarze, przychodnie, szpitale zlecające badania



B2C 40%⁴⁾

klienci indywidualni

Znaczenie i korzyści wynikające z dostępu do obu kanałów:

- + Dywersyfikacja klientów i płatników
- + Dopasowana strategia wzrostu w każdym z kanałów
- + Wzajemne przenoszenie najlepszych praktyk
- + Lepsze zrozumienie potrzeb klientów dzięki dogłębnej analizie
- + Ograniczona ekspozycja na outsourcing publiczny
- + Większość przychodów oparta o ceny, które mogą być podnoszone m.in. w razie inflacji
- + Ułatwienie penetracji nowych segmentów rynku



Harmonogram IPO

Data	Wydarzenie
21 stycznia 2025 r.	Publikacja Prospektu, w tym Ceny Maksymalnej
22 – 30 stycznia 2025 r.	Okres przyjmowania zapisów od Inwestorów Indywidualnych (do godz. 23:59 czasu lokalnego w Warszawie w dniu 30 stycznia 2025 r.)
22 – 30 stycznia 2025 r.	Proces budowania księgi popytu wśród Inwestorów Instytucjonalnych
w dniu lub około 30 stycznia 2025 r.	Publikacja informacji o Ostatecznej Cenie Akcji Oferowanych dla Inwestorów Indywidualnych, Ostatecznej Cenie Akcji Oferowanych dla Inwestorów Instytucjonalnych, ostatecznej liczbie Akcji Oferowanych oferowanych w Ofercie oraz ostatecznej liczbie Akcji Oferowanych oferowanych poszczególnym kategoriom Inwestorów
31 stycznia – 4 lutego 2025 r.	Okres przyjmowania zapisów od Inwestorów Instytucjonalnych
nie później niż 4 lutego 2025 r.	Dokonanie płatności za Akcje Oferowane subskrybowane przez Inwestorów Instytucjonalnych (do godziny 16:00 czasu lokalnego w Warszawie)
4 lutego 2025 r.	Ewentualne zapisy składane przez Inwestorów Zastępczych, którzy odpowiedzą na zaproszenia Współprowadzących Księgę Popytu lub przez Współprowadzących Księgę Popytu albo ich podmioty powiązane w wykonaniu zobowiązań wynikających z Umowy o Gwarantowanie Oferty
5 lutego 2025 r.	Przydział Akcji Oferowanych
w dniu lub około 5 lutego 2025 r.	Rejestracja Akcji Oferowanych na rachunkach papierów wartościowych Inwestorów Indywidualnych
do 6 lutego 2025 r.	Przewidywany termin rejestracji Akcji Oferowanych na rachunkach papierów wartościowych Inwestorów Instytucjonalnych (pod warunkiem, że dane przekazane przez Inwestorów Instytucjonalnych w celu rejestracji Akcji Oferowanych na ich rachunkach papierów wartościowych są kompletne i prawdziwe)
7 lutego 2025 r.	Przewidywany pierwszy dzień notowania Akcji Dopuszczanych na GPW

REKLAMA. Informacje zawarte w niniejszym materiale nie podlegają publikacji lub rozpowszechnianiu, w całości lub w części, bezpośrednio czy pośrednio, na terytorium albo do Stanów Zjednoczonych Ameryki, Australii, Kanady, Japonii, Republiki Południowej Afryki lub jakiegokolwiek innego państwa lub jurysdykcji, w których rozpowszechnianie tego materiału stanowiłoby naruszenie prawa. Ten materiał jest reklamą, a nie prospektem dla celów Rozporządzenia UE 2017/1129. Ani ten materiał, ani żadne informacje zawarte w nim, nie stanowią rekomendacji inwestycyjnej. Inwestorzy nie powinni składać zapisów na papiery wartościowe spółki Diagnostyka S.A. („Spółka”), o których mowa w tym materiale, chyba że wyłącznie na podstawie informacji zawartych w prospekcie sporządzonym na potrzeby pierwszej oferty publicznej akcji Spółki oraz ubiegania się o dopuszczenie akcji Spółki do obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. („Prospekt”), który jest dostępny na stronie internetowej Spółki (www.grupadiagnostyka.pl). Zatwierdzenia Prospektu przez Komisję Nadzoru Finansowego nie należy rozumieć jako poparcia dla papierów wartościowych oferowanych lub dopuszczanych do obrotu na podstawie Prospektu. Potencjalni inwestorzy powinni przeczytać Prospekt przed podjęciem decyzji inwestycyjnej w celu pełnego zrozumienia potencjalnych ryzyk i korzyści związanych z decyzją o zainwestowaniu w papiery wartościowe, o których mowa w Prospekcie. Nieodłączną częścią każdej inwestycji jest ryzyko. Inwestowanie w papiery wartościowe Spółki, o których mowa w Prospekcie, wiąże się z szeregiem czynników ryzyka, w tym z czynnikami ryzyka wskazanymi wprost w Prospekcie, a w rezultacie z możliwą stratą części lub całości zainwestowanych środków.