

Łódź, dnia 19 lutego 2026 roku

KOMUNIKAT DLA AKCJONARIUSZY CANPOLAND S.A.

Aktualizacja sytuacji Spółki oraz priorytety rozwoju na 2026+

Szanowni Państwo,

dziękujemy za zaufanie i cierpliwość w okresie wymagającym od Spółki trudnych, lecz koniecznych decyzji. Ostatnie kilkanaście miesięcy było czasem intensywnej restrukturyzacji operacyjnej, finansowej i organizacyjnej, której nadrzędnym celem było ustabilizowanie działalności oraz zbudowanie fundamentów pod długoterminowy wzrost wartości CanPoland S.A.

1) Najważniejsze fakty dotyczące restrukturyzacji i stabilizacji

Rok 2025 oraz początek 2026 roku Zarząd przeznaczył na działania o charakterze systemowym: ograniczenie kosztów stałych, uporządkowanie zobowiązań i relacji kontraktowych oraz zmianę modelu funkcjonowania Spółki. Kluczowe kamienie milowe obejmowały m.in. zakończenie działalności operacyjnej w dotychczasowych lokalizacjach (Beskidzka i Maratońska w Łodzi), domknięcie rozliczeń z właścicielami nieruchomości oraz zabezpieczenie majątku produkcyjnego.

W ramach porządkowania struktury aktywów, wybrane urządzenia i linie produkcyjne zostały relokowane do producentów i przeznaczone do sprzedaży, co ma wspierać poprawę płynności oraz obsługę zobowiązań układowych.

Spółka realizuje układ z wierzycielami zgodnie z harmonogramem, a bieżąca działalność jest finansowana w oparciu o przychody operacyjne oraz wsparcie udzielane przez kluczowych akcjonariuszy.

2) Transformacja modelu biznesowego: niższe koszty, większa skalowalność

Po zakończeniu najbardziej obciążającego etapu restrukturyzacji CanPoland S.A. koncentruje się na budowie skalowalnego, powtarzalnego modelu przychodowego w formule rejestracja i dystrybucja, z ukierunkowaniem na rolę wyspecjalizowanego podmiotu MAH (Marketing Authorisation Holder) oraz usług rejestracyjnych. W praktyce oznacza to przejście od kosztownego modelu operacyjno-produkcyjnego w stronę modelu o niższych kosztach stałych i lepszej skalowalności.

Strategia rozwoju opiera się na trzech filarach:

- **Rejestracja i regulacje:** prowadzenie procesów rejestracyjnych, zarządzanie portfelem zezwoleń, outsourcing kompetencji rejestracyjnych dla partnerów,
- **Transfer zezwoleń i model prowizyjny:** rejestracja produktów na rzecz partnerów, transfer MAH i współdzielenie wartości na etapie komercjalizacji,
- **Przychody licencyjne i udział w sprzedaży (royalty model):** budowa strumieni przychodów powtarzalnych po wprowadzeniu produktów na rynek.

3) Projekty i partnerstwa międzynarodowe

Spółka rozwija współpracę z partnerami zagranicznymi, w tym m.in. z Cosma, Linneo oraz Curaleaf, co stanowi istotny element budowania portfela projektów o charakterze długoterminowym. W ramach prac odnotowano postępy w zakresie zmian MAH dla części rejestrów oraz wznowienie/prowadzenie procesów rejestracyjnych, ukierunkowanych na powrót produktów do komercjalizacji.

Ważnym krokiem jest zawarta umowa transferu zezwoleń, która przewiduje po stronie Spółki udział w przychodach ze sprzedaży po wprowadzeniu produktów na rynek, w tym wskazaną w dokumentach stawkę opłaty licencyjnej w horyzoncie czasowym po komercjalizacji.

4) Perspektywa długoterminowa: budowa wartości i rynek kapitałowy

Zarząd utrzymuje strategiczny kierunek budowy Spółki w perspektywie średnio- i długoterminowej, w której priorytetem jest osiągnięcie stabilnych, powtarzalnych przychodów (licencje i usługi, regulacyjne i udział w sprzedaży partnerów), a następnie przygotowanie do kolejnych etapów rozwoju. W tym kontekście debiut giełdowy na New Connect pozostaje naszym celem, jednak jego realizacja jest powiązana z dojrzałością biznesową i stabilizacją wyników – należy go traktować jako cel średnio- i długoterminowy.

Podsumowanie

CanPoland S.A. zamyka etap najbardziej kosztownej i obciążającej restrukturyzacji oraz konsekwentnie przechodzi do fazy budowania wartości w modelu o wyższej skalowalności i potencjale przychodów powtarzalnych. Fundamentem tej strategii są: uporządkowana baza kosztowa, stabilizacja relacji z wierzycielami, rozwijany pipeline projektów oraz partnerstwa międzynarodowe.

Dziękujemy za Państwa wsparcie. Traktujemy tę inwestycję jako projekt długoterminowy i w takim horyzoncie konsekwentnie pracujemy nad odbudową i wzrostem wartości Spółki.

Z wyrazami szacunku,
Zarząd CanPoland S.A.