

[Akceptuje](#)

W ramach naszej witryny stosujemy pliki cookies w celu świadczenia państwu usług na najwyższym poziomie, w tym w sposób dostosowany do indywidualnych potrzeb. Korzystanie z witryny bez zmiany ustawień dotyczących cookies oznacza, że będą one zamieszczone w Państwa urządzeniu końcowym. Możecie Państwo dokonać w każdym czasie zmiany ustawień dotyczących cookies. Więcej szczegółów w naszej [Polityce Prywatności](#)

[Portal Informacje](#) [Katalog firm](#) [Praca](#) [Szkolenia](#) [Wydarzenia](#) [Porównania międzylaboratoryjne](#)
[Kontakt](#)



[Laboratoria](#)
[.net](#)
[Innowacje](#)
[Nauka](#)
[Technologie](#)

[Logowanie](#) [Rejestracja](#) [pl](#)

Newsletter

zapisz się



- [Nowe technologie](#)
- [Felieton](#)
- [Tygodnik "Nature"](#)
- [Edukacja](#)
- [Artykuły](#)
- [Przemysł](#)

[Strona główna](#) > [Przemysł](#)

Synektik zapowiada dynamiczny wzrost skali biznesu

Synektik - notowany na głównym rynku GPW wiodący dostawca innowacyjnych rozwiązań dla diagnostyki obrazowej i medycyny nuklearnej w regionie Europy Środkowo-Wschodniej - dzięki istotnemu zwiększeniu skali biznesu we wszystkich segmentach oraz oczekiwanej komercjalizacji innowacyjnego radioznacznika do diagnostyki chorób serca, spodziewa się nawet czterokrotnego wzrostu marży EBITDA wobec średniej z lat 2014-2016 na poziomie 8 proc.

Spółka wskazała strategiczne kierunki rozwoju Grupy do 2021 r., zgodnie z którymi planuje

wykorzystać zdobyte kompetencje z zakresu inteligentnych rozwiązań medycznych oraz skoncentrować się na trzech kluczowych, charakteryzujących się największym potencjałem komercyjnym dziedzinach medycznych: onkologii, kardiologii i neurologii. Jednocześnie Synektik zapowiada rozszerzenie pola działalności z obszaru diagnostyki na obszar terapii, w którym koncentrują się największe wydatki z zakresu ochrony zdrowia.

Synektik oczekuje, że implementacja nowej Strategii pozwoli na osiągnięcie średniorocznego wzrostu przychodów w latach 2017-2021 na poziomie 30-40 proc. Produkty dedykowane onkologii, kardiologii i neurologii mają w 2021 r. odpowiadać za ok. 90 proc. sprzedaży, podczas gdy w 2016 r. ok. 50 proc. stanowiły produkty i usługi związane z radiologią

- Będziemy docierać do całkiem nowych grup odbiorców, jakimi są specjaliści z dziedzin onkologii, kardiologii i neurologii w ośrodkach medycznych. Pod ich potrzeby sformułowana została nowa oferta firmy. Będziemy też systematycznie poszerzali ofertę o produkty służące terapii – obszarowi ochrony zdrowia, w którym koncentrują się największe wydatki – tłumaczy Cezary Kozanecki, jeden z założycieli, istotny akcjonariusz i Prezes Zarządu Synektik.

Ambicją Spółki jest jednocześnie osiągnięcie znaczącej poprawy rentowności – marża EBITDA w ujęciu procentowym ma być na koniec 2021 r. wyższa o 3-4 razy wobec średniej z lat 2014-2016 na poziomie 8 proc. Na wzrost marż wpływ ma mieć zwiększenie w sprzedaży udziału innowacyjnych, wysokomarżowych produktów – przede wszystkim produkowanych obecnie i opracowywanych przez Centrum Badawczo-Rozwojowe firmy radiofarmaceutyków specjalnych – oraz komercjalizacji unikalnego w skali światowej radioznacznika do diagnozowania choroby wieńcowej.

- Spodziewamy się wzrostu sprzedaży radiofarmaceutyków specjalnych, przede wszystkim za sprawą obowiązujących od tego roku nowych wycen NFZ, a także rosnącego eksportu. Do końca 2021 r. ten typ produktów powinien odpowiadać za mniej więcej połowę przychodów całego segmentu produkcji radiofarmaceutyków. Istotnym elementem planów Spółki jest komercjalizacja naszego flagowego projektu – innowacyjnego kardioznacznika o globalnym potencjale. Zakładamy, że pozyskamy partnera do tego projektu po zakończeniu drugiej fazy badań klinicznych w 2018 r. Oczekujemy przychodów zarówno na bazie płatności z góry, jak i kamieni milowych, a po wprowadzeniu produktu do sprzedaży, również udziałów w zyskach.– mówi Cezary Kozanecki.

Synektik oczekuje, że w wyniku realizacji Strategii udział przychodów z eksportu wzrośnie z 2 proc. odnotowanych w 2016 r. do 40-50 proc. w roku 2021.

- W nadchodzących latach planujemy zwiększać sprzedaż naszych produktów zarówno na rynkach, na których jesteśmy już obecni, jak i na tych, na których dopiero chcemy zaistnieć. Dotyczy to przede wszystkim sprzedaży radiofarmaceutyków, ale nie tylko. Równolegle rozwijamy nasze rozwiązania informatyczne w kierunku zintegrowanej platformy „Evolutiun”, które chcemy upowszechnić w całej Europie. Nasz zaawansowany system informatyczny będzie stanowił bardzo użyteczne narzędzie dla jednostek medycznych i pacjentów. Zakładane zwiększenie udziału eksportu w sprzedaży będzie również w istotnej mierze determinowane przez komercjalizację naszego kardioznacznika, ale nawet bez niej wzrost sprzedaży zagranicznej w nadchodzących latach pozostanie znaczący – wyjaśnia Cezary Kozanecki.

Podstawą do stworzenia nowej Strategii Synektik była analiza globalnych, regionalnych oraz krajowych trendów na rynku ochrony zdrowia, a także globalnych prognoz dla poszczególnych dziedzin medycyny i obszarów biznesowych.

Poprzednia Strategia – ogłoszona w momencie debiutu Spółki na rynku NewConnect w 2011 r. – obejmowała okres do 2015 r. Jako główne cele strategiczne Synektik określił wówczas: uruchomienie

produkcji i sprzedaży radiofarmaceutyków w Polsce, poszerzenie oferty produktowej (w zakresie sprzętu medycznego) i rozwój wdrażanych rozwiązań informatycznych, a także zwiększenie zakresu świadczonych usług serwisowych i działalności laboratorium diagnostycznego. Synektik osiągnął cele, zdobywając lub utrzymując czołowe pozycje w Polsce we wszystkich wskazanych obszarach działalności. Przychody Grupy wzrosły od 2011 r. o 85 proc., do ok. 84 mln zł w 2015 r. W tym samym czasie kapitalizacja Spółki zwiększyła się o prawie 360 proc.

<http://laboratoria.net/przemysl/26722.html>

Informacje dnia: [Jak poradzić sobie z końcem wakacji? Zalecenia w sprawie mpox są racjonalne i adekwatne](#) [Przydatność organów do przeszczepu](#) [Naukowcy zbadali, jak powstają nowe słowa w mediach społecznościowych](#) [Telefony komórkowe nie powodują nowotworów mózgu](#) [Ryzyko zawału i udaru mózgu u kobiet](#) [Jak poradzić sobie z końcem wakacji? Zalecenia w sprawie mpox są racjonalne i adekwatne](#) [Przydatność organów do przeszczepu](#) [Naukowcy zbadali, jak powstają nowe słowa w mediach społecznościowych](#) [Telefony komórkowe nie powodują nowotworów mózgu](#) [Ryzyko zawału i udaru mózgu u kobiet](#) [Jak poradzić sobie z końcem wakacji? Zalecenia w sprawie mpox są racjonalne i adekwatne](#) [Przydatność organów do przeszczepu](#) [Naukowcy zbadali, jak powstają nowe słowa w mediach społecznościowych](#) [Telefony komórkowe nie powodują nowotworów mózgu](#) [Ryzyko zawału i udaru mózgu u kobiet](#)

Partnerzy