

Podsumowanie dotychczasowych działań w ramach Scope Discovery

W pierwszych trzech miesiącach funkcjonowania struktury Scope Discovery, kluczowe działania prowadzone były w trzech obszarach:

1. Zespół i kompetencje
2. Metodologia i kryteria budowania portfolio projektów
3. Analiza i wstępna kwalifikacja pierwszych projektów do procesu Scope Discovery

Ad 1. Zespół i kompetencje

Scope Fluidics zakończył pierwszą fazę budowania zespołu Scope Discovery, zatrudniając osoby reprezentujące kompetencje m.in. z obszarów: zarządzania, chemii, fizyki, mikrobiologii, matematyki, data science, socjologii, socjoekonomii oraz strategii produktu. Interdyscyplinarność i profesjonalizm zespołu umożliwi skuteczne tworzenie oraz ocenę nowych projektów. Ze względu na kompleksowy charakter procesu oceny i tworzenia projektów w ramach Scope Discovery (opisanego w Strategii Rozwoju Scope Fluidics), potrzebne są kompetencje naukowe, technologiczne oraz biznesowe. W ocenie Zarządu posiadanie wszystkich kompetencji w ramach organizacji pozwoli na szybkie i efektywne wyłanianie projektów, które docelowo będą rozwijane w ramach kolejnych spółek zależnych.

Ad 2. Metodologia i kryteria budowania portfolio projektów

Kluczowym założeniem Scope Discovery jest posiadanie dobrze zbalansowanego portfolio. Oznacza to, że intencją Zarządu jest, aby w strukturze projektów rozwijanych w ramach Scope Discovery znajdowały się trzy rodzaje projektów:

- A. CORE. Bazujące na technikach mikroprzepływowych, obszarze w którym Spółka dysponuje największymi kompetencjami,
- B. ADJACENT. Projekty z obszaru diagnostyki medycznej i technik medycznych,
- C. EXPLORATION. Projekty innowacyjne z innych obszarów, charakteryzujące się wyższym potencjałem i ryzykiem.

Intencją Spółki jest aby zdecydowana większość uwagi zespołu Scope Discovery poświęcone było obszarowi CORE, w którym Spółka posiada najszerzy know-how dotyczący wszystkich etapów oraz aspektów rozwoju projektu. Uzupełniająco, obszar ADJACENT oceniany jest jako atrakcyjne rozszerzenie obszaru zainteresowania, a obszar EXPLORATION jako obszar potencjalnych szans.

Intencją Spółki jest, aby projekty rozwijane w ramach Scope Discovery adresowały globalne potrzeby w obszarze diagnostyki medycznej, ochrony zdrowia i sustainability, o wystarczającym potencjale rynkowym aby przeprowadzać atrakcyjne transakcje strategiczne (zgodnie z definicją zawartą w Strategii Rozwoju Scope Fluidics).

Pierwsze trzy miesiące działalności Scope Discovery przyniosły większe niż Spółka zakładała zainteresowanie współpracy ze strony podmiotów zewnętrznych – zarówno naukowców, jak i start-up'ów. Spółka podtrzymuje intencję koncentracji na pomysłach własnych, niemniej zakłada możliwość pozyskiwania projektów z trzech źródeł:

- A. „Internal ideas” – pomysły wypracowywane przez zespół Scope Discovery, które docelowo będą rozwijane w ramach zakładanych przez Spółkę spółek zależnych,
- B. „External ideas” – pomysły od osób pochodzących spoza Scope Fluidics, zgłaszających się z propozycją współpracy w strukturach Scope Discovery, które docelowo będą rozwijane w ramach zakładanych przez Spółkę spółek zależnych,
- C. „Early Stage Projects” – projekty z branży MedTech na wczesnym etapie ich rozwoju, które będą wcielane w strukturę Grupy Kapitałowej Spółki.

Dywersyfikacja źródeł projektów w ocenie Zarządu przełoży się na lepszą pozycję konkurencyjną Spółki, pozwoli świadomie zarządzać profilem ryzyka całej Grupy oraz umożliwi jej prowadzenie równoległe projektów na różnych etapach rozwoju. Projekty „Internal ideas” to co do zasady projekty o najniższym ryzyku, jednak potencjalnie o najdłuższym czasie potrzebnym na to, aby posiadały gotowości do wprowadzenia ich na rynek (time to market). Z kolei projekty „Early Stage Projects” mogą mieć potencjał na skrócenie czasu time-to-market.

Każdy projekt, niezależnie od źródła, będzie poddawany restrykcyjnej, systemowej analizie w ramach procesu tworzenia i oceny projektów w ramach Scope Discovery, zarówno pod kątem technologicznym, jak i biznesowym. Tak jak zostało to opisane w Strategii Rozwoju Scope Fluidics, proces w ramach Scope Discovery podzielony jest na dwa etapy: Koncepcja produktu (dalej: „Concept”) oraz Sprawdzenie koncepcji produktu (dalej: „Proof-of-Concept”). Każdy projekt, niezależnie od źródła, aby mógł stać się spółką celową w Grupie Scope Fluidics, będzie musiał przejść pozytywnie oba etapy. Spółka oczekuje, że tylko nieliczne projekty osiągną w ramach procesu Scope Discovery ocenę wystarczającą do podjęcia decyzji o założeniu spółki celowej. Proces Scope Discovery, obejmujący oba etapy, powinien każdorazowo trwać nie dłużej niż ok. 12 miesięcy.

Ad 3. Analiza i wstępna kwalifikacja pierwszych projektów do procesu Scope Discovery

Kierując się ustalonymi kryteriami dotyczącymi struktury portfolio projektów, adresowanych rynków oraz rodzajów technologii, Spółka zakwalifikowała do procesu Scope Discovery 12 projektów. Projekty są na różnych etapach zaawansowania i mogą zostać odrzucone na każdym etapie oceny. Należy oczekiwać, że selekcję przejdzie bardzo ograniczona liczba projektów.