

Informacja prasowa

Kraków, 12 sierpnia 2026 r.

Liftero zwiększyło przychody w I półroczu 2026 do 1,4 mln zł o 240% r/r, backlog wzrósł do 4,7 mln zł

Liftero S.A., polski producent technologii napędowych do misji kosmicznych, wypracował w I połowie 2026 roku 1,4 mln zł przychodów, co oznacza wzrost o 240% r/r. Pierwsze sześć miesięcy roku upłynęło pod znakiem przyspieszenia komercjalizacji autorskiego systemu napędowego BOOSTER i pozyskania kolejnych klientów. Istotnym katalizatorem rozwoju biznesu była tegoroczna kampania testowa potwierdzająca działanie napędu Liftero w warunkach kosmicznych (flight heritage). Rosnące zainteresowanie produktem odzwierciedla backlog Spółki, którego wartość na dzień 12 sierpnia osiągnęła ok. 4,7 mln zł rosnąc od początku roku o 92%, kontrakty komercyjne z zagranicznymi klientami stanowią jego największą część liczącą już ok. 70%. Większość obecnego portfela zamówień ma zostać rozpoznana w przychodach do końca bieżącego roku.

- W I półroczu br. Liftero osiągnęło 1,4 mln zł przychodów, +240% r/r, przy ujemnych wynikach na poziomie rentowności związanych z intensywnym etapem skalowania działalności i rozwoju biznesu
- Spółka na dzień publikacji raportu ma zakontraktowanych ok. 20 silników w ramach dwóch komercyjnych zamówień, z planowaną dostawą do klientów do końca 2026 roku, co wesprze przychody w drugim półroczu
- Pipeline komercyjny z oczekiwaną decyzją klientów w horyzoncie do ok. 6 miesięcy wzrósł do 6,3 mln EUR na 12 sierpnia o ok. 73% od początku roku, potwierdzając rosnące zainteresowanie systemem BOOSTER
- Spółka zakończyła półrocze z rekordowym poziomem środków pieniężnych wynoszącym 16,0 mln zł, wspartym sukcesem majowej oferty publicznej, w ramach której Liftero pozyskało 17,5 mln zł brutto na dalsze skalowanie działalności

– Pierwsza połowa 2026 roku była dla Liftero okresem przejścia od technologicznej walidacji produktu do rozpoczęcia komercjalizacji produktu. Flight heritage osiągnięty przez BOOSTER w misji RED5 istotnie zmienił naszą pozycję w rozmowach z potencjalnymi klientami. Dziś możemy pokazać nie tylko parametry techniczne i wyniki testów naziemnych, ale działający produkt w kosmosie z telemetrią potwierdzającą skuteczne zmiany orbity satelity. Widzimy silne przełożenie tego osiągnięcia na naszą aktywność sprzedażową i kolejne zamówienia wyrażone backlogiem na poziomie ok. 4,7 mln zł w którym ok. 70% stanowią zamówienia BOOSTERa oraz pipeline 6,3 mln EUR w kontraktach z potencjalną decyzją do ok. 6 miesięcy – **komentuje Tomasz Palacz, CEO Liftero.**

Wyniki finansowe

W I połowie 2026 roku Liftero wypracowało 1,4 mln zł przychodów, o 240% więcej r/r, podczas gdy w II kwartale 2026 roku przychody te wyniosły 1,3 mln zł. Główna kontrybucja do sprzedaży pochodziła z realizacji i zakończenia kolejnych kamieni milowych w ramach dwóch projektów

prowadzonych dla Europejskiej Agencji Kosmicznej (ESA). Spółka odnotowała jednocześnie -1,1 mln zł EBITDA oraz 1,9 mln zł straty netto, co odzwierciedla etap intensywnego skalowania działalności i inwestycji, obejmujących m.in. rozwój zaplecza produkcyjnego i testowego oraz rozbudowę zespołu. Na koniec czerwca Liftero posiadało 16,0 mln zł środków pieniężnych, o 13,2 mln zł więcej niż na koniec 2025 roku, co zapewnia Spółce stabilną sytuację finansową i pozwala realizować inwestycje ogłoszone w trakcie IPO w maju br. z którego Liftero pozyskało od inwestorów 17,5 mln zł brutto.

Jednocześnie Spółka zwiększa potencjał przychodów w kolejnych okresach. Na 12 sierpnia 2026 roku backlog, czyli wartość podpisanych umów pozostających do realizacji i rozpoznania w kolejnych okresach, wynosił 4,7 mln zł, o około 92% więcej względem końca 2025 roku. Istotnie zmieniła się również jego struktura – na koniec ubiegłego roku backlog w całości obejmował projekty dla ESA, podczas gdy obecnie ok. 70% jego wartości stanowią komercyjne kontrakty na systemy napędowe BOOSTER. Harmonogram dostaw do zagranicznych klientów zakłada rozpoznanie tych przychodów w drugim półroczu 2026. Równolegle wartość pipeline komercyjnego, czyli potencjałów projektów sprzedażowych na różnych etapach procesu handlowego, wzrosła blisko trzykrotnie do 106,3 mln EUR, w tym 6,3 mln EUR w kontraktach z oczekiwaną decyzją do ok. 6 miesięcy, odzwierciedlając postępującą skalę i tempo prowadzonych rozmów z potencjalnymi klientami.

Spółka ponadto jest na etapie identyfikacji lub w trakcie procesów związanych z możliwością otrzymania potencjalnych projektów z finansowaniem ESA lub innych instytucji publicznych o wartości ok. 7,9 mln EUR. Kontrakty komercyjne stanowiąc będą podstawowe źródło generowania przychodów Liftero, jednocześnie Spółka dopuszcza możliwość pozyskiwania dodatkowych źródeł dla wybranych obszarów rozwojowych poprzez projekty realizowane z ESA lub dofinansowania od innych instytucji publicznych, które mogą wesprzeć kwalifikację technologii i realizację długoterminowej strategii.

– Przygotowujemy organizację do obsługi coraz większej skali zamówień dzięki pozyskanym środkom z IPO w kwocie 17,5 mln zł brutto. Rozwijamy nasze zaplecze produkcyjne i testowe – zainstalowaliśmy clean room o powierzchni ok. 55 m² oraz uruchomiliśmy drugie stanowisko do testów silników w warunkach próżniowych, dodatkowo aktywnie zwiększamy zatrudnienie. Myślimy o tym, jak o kole zamachowym – każda kolejna sprzedaż BOOSTER-a i dostarczenie go do klienta, zgodnie z harmonogramem umowy, systematycznie zwiększa potencjał sprzedażowy na globalnym rynku kosmicznym. W ten sposób budujemy powtarzalną sprzedaż, która wpłynie pozytywnie na przyszłe wyniki finansowe i umożliwi zajęcie pozycji wiodącego dostawcy nietoksycznych napędów chemicznych w Europie z istotnym udziałem na rynku globalnym – dodaje Tomasz Palacz.

Rozwój biznesu

Kluczowym wydarzeniem pierwszego półrocza wspierającym rozwój biznesu Liftero była kampania testowa potwierdzająca działanie systemu BOOSTER w warunkach kosmicznych, w tym skuteczne zmiany orbity. Na koniec czerwca wykonano łącznie ponad 230 sekwencji testowych systemu, obejmujących ponad 100 zapłonów silnika.. Uzyskany w ten sposób flight heritage stanowi dla Liftero istotną referencję w rozmowach z potencjalnymi klientami i wspiera dalszą komercjalizację i adopcję rynkową produktu.

Przełożenie technologicznej walidacji BOOSTER-a na działalność sprzedażową było widoczne już w pierwszej połowie roku. W lutym Liftero zawarło kontrakt z OrbitAID z Indii o wartości ok. 1,85

mln zł na dostarczenie dwóch systemów BOOSTER wyposażonych łącznie w ponad 10 silników. Produkty Spółki zostaną wykorzystane w misji z obszaru in-orbit servicing, obejmującej m.in. operacje zbliżeniowe, dokowanie i tankowanie satelitów. Jest to największe pod względem liczby zamówionych silników zlecenie w historii Liftero. Po dniu bilansowym, 3 lipca 2026, Spółka pozyskała kolejnego klienta z Azji, podpisując kontrakt o wartości blisko 1,5 mln zł na dostarczenie pojedynczego systemu BOOSTER z 8 silnikami. Dostawa oraz rozliczenie sprzedaży planowane są jeszcze w 2026 roku, zgodnie z bieżącym harmonogramem klientów.

– Kolejne zawarte kontrakty, na łącznie już ok. 20 silników, pokazują, że przechodzimy do etapu w którym równie ważna jak dalsza sprzedaż staje się zdolność do sprawnej realizacji rosnącej liczby zamówień. Dlatego równolegle do rozwoju pipeline’u zwiększamy możliwości produkcyjne i testowe oraz wzmacniamy zespół. Chcemy być przygotowani nie tylko na pojedyncze systemy, ale również na większe zamówienia i projekty konstelacyjne, w których zapotrzebowanie może obejmować dziesiątki systemów napędowych rocznie. Wszystkie obecnie zakontraktowane silniki będziemy gotowi dostarczyć do klientów do końca bieżącego roku, przy czym o ostatecznym terminie dostawy zadecyduje odbiorca – mówi Przemysław Drożdż, COO Liftero.

Wraz z rosnącą aktywnością sprzedażową Spółka rozwija zaplecze niezbędne do zwiększenia skali działalności. W ciągu roku Liftero podwoiło zatrudnienie do 21 osób i kontynuuje rekrutację specjalistów m.in. w obszarach inżynierii i sprzedaży. Spółka rozbudowuje również infrastrukturę produkcyjną i testową, uruchamiając clean room o powierzchni 55 m² oraz drugie stanowisko do testowania silników w warunkach próżniowych, co zwiększy możliwości równoległej realizacji prac nad kolejnymi systemami napędowymi.

Istotnym elementem rozwoju Liftero pozostaje współpraca technologiczna z kluczowymi partnerami, która w I półroczu br. miała istotną kontrybucję do przychodów za sprawą dwóch projektów realizowanych dla ESA. W kwietniu Spółka zakończyła finalny przegląd projektu, dotyczący rozwoju procesów produkcji komory spalania dla systemu BOOSTER, gdzie wypracowane rozwiązania zostały już wdrożone do produktu, wspierając obniżenie kosztu produkcji i skrócenie czasu dostawy. Równolegle Liftero realizowało projekt badawczo-rozwojowy HIPSTER w ramach programu ARTES, którego celem jest opracowanie elektrotermicznego silnika zapasowego dla średnich i dużych platform satelitarnych. W czerwcu Spółka zakończyła etap Test Readiness Review i rozpoczęła przygotowania do kampanii testowej.

Niezależnie od projektów realizowanych dla ESA, Liftero rozwijało współpracę z partnerami branżowymi. W kwietniu Spółka podpisała umowę z Creotech Instruments dotyczącą integracji technologii napędowych Liftero z platformami satelitarnymi partnera oraz potencjalnej realizacji wspólnych projektów krajowych i międzynarodowych, w tym dla instytucji rządowych i ESA.

Pierwsze półrocze Liftero zakończyło debiutem na rynku NewConnect 30 czerwca 2026 roku. Kurs akcji na zamknięciu pierwszego dnia notowań wyniósł 54,00 zł, tj. 54,3% powyżej ceny emisyjnej. Debiutowi towarzyszyło wysokie zainteresowanie inwestorów – jedna sesja wystarczyła, aby Liftero zajęło pierwsze miejsce pod względem obrotów na NewConnect w miesięcznym zestawieniu za cały czerwiec. Spółka utrzymała pozycję lidera również w lipcu, kiedy obrót jej akcjami odpowiadał za 37,64% całego rynku NewConnect, obejmującego ponad 330 notowanych podmiotów.

O Liftero:

Liftero S.A. to polski producent napędów kosmicznych dopasowanych do zróżnicowanych misji – od szybkiego rozmieszczania konstelacji po precyzyjne manewry na orbicie. Planem rozwojowym Spółki jest tworzenie rozwiązań napędowych, które dzięki wiodącym parametrom, łatwemu dopasowaniu do misji oraz skalowalności produkcji odpowiadają na zapotrzebowanie generowane przez tysiące satelitów wynoszonych rocznie na orbitę.

Sprawdzony w warunkach kosmicznych system BOOSTER to chemiczny napęd nowej generacji wykorzystujący nietoksyczne paliwo. Stanowi autorskie rozwiązanie napędowe Liftero, które zostało zaprojektowane z myślą o zastosowaniach krytycznych dla misji, gdzie wydajność, niezawodność i szybkość dostawy nie podlegają kompromisom. Pierwszy napęd satelitarny BOOSTER znalazł się w przestrzeni kosmicznej w marcu 2025 roku w ramach misji RED5. Spółka uzyskała kluczowy w sektorze kosmicznym flight heritage i kontynuuje dalsze testy napędu.

Liftero zadebiutowało 30 czerwca 2026 roku na rynku NewConnect, Alternatywnym Systemie Obrotu prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie. Więcej informacji: <https://liftero.com/>

Kontakt dla inwestorów, analityków i mediów:

Mardoniusz Maćkowiak

+48 605 959 539

mardoniusz.mackowiak@ccgroup.pl

Franciszek Szukała

+48 664 920 048

franciszek.szukala@ccgroup.pl