



MedTechSolutions

Nowoczesna ochrona zdrowia zaczyna się od **automatyzacji**

P R E Z E N T A C J A
I N W E S T O R S K A

Z DNIA 5 CZERWCA 2025 R.



Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie reklamowy i informacyjny, i w żadnym wypadku nie powinien stanowić podstawy do podejmowania decyzji o nabyciu akcji spółki MedTech Solutions Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie („Spółka”). Memorandum Informacyjne wraz z ewentualnymi suplementami („Memorandum Informacyjne”) sporządzone w związku z ofertą publiczną akcji zwykłych na okaziciela serii C MedTech Solutions S.A. jest jedynym prawnie wiążącym dokumentem zawierającym informacje o Spółce oraz ofercie publicznej akcji Spółki w Polsce („Oferta”). Inwestorzy powinni zapoznać się z Memorandum Informacyjnym przed podjęciem decyzji o nabyciu akcji Spółki, w celu zrozumienia ryzyka i korzyści związanych z inwestycją w akcje.

W związku z Ofertą w Polsce Spółka udostępnia Memorandum Informacyjne na swojej stronie internetowej (<https://medtechs.pl/>). Memorandum jest również dostępne na stronie internetowej firmy inwestycyjnej Domu Maklerskiego INC S.A. (<https://www.dminc.pl/>). Na podstawie art. 37b ust. 1 Ustawy o ofercie publicznej, udostępnienia do publicznej wiadomości prospektu, pod warunkiem udostępnienia Memorandum Informacyjnego, nie wymaga oferta publiczna papierów wartościowych, w wyniku której zakładane wpływy brutto emitenta lub oferującego na terytorium Unii Europejskiej, liczone według ich ceny emisyjnej lub ceny sprzedaży z dnia jej ustalenia, stanowią nie mniej niż 1 000 000 euro i mniej niż 5 000 000 euro, i wraz z wpływami, które emitent lub oferujący zamierzał uzyskać z tytułu ofert publicznych takich papierów wartościowych, dokonanych w okresie poprzednich 12 miesięcy, nie będą mniejsze niż 1 000 000 euro i będą mniejsze niż 5 000 000 euro.

Niniejszy dokument został opracowany wyłącznie w celach informacyjnych i reklamowych, a żaden z zapisów w nim zawartych nie stanowi jakiegokolwiek rekomendacji dotyczącej nabycia akcji, albo dokonania innej czynności wywołującej równoważne skutki, której przedmiotem są akcje Spółki, jak również nie stanowi porady ani rekomendacji inwestycyjnej, prawnej czy podatkowej, ani też nie jest wskazaniem, że jakakolwiek inwestycja lub strategia jest odpowiednia w indywidualnej sytuacji inwestora. Przedstawione w niniejszym dokumencie opisy nie stanowią również oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu cywilnego, mają one charakter wyłącznie informacyjny.

Niniejszy materiał nie jest przeznaczony do rozpowszechniania, bezpośrednio albo pośrednio, na terytorium albo do Stanów Zjednoczonych Ameryki, Kanady, Australii i Japonii albo w innych państwach, w których publiczne rozpowszechnianie informacji zawartych w niniejszym materiale może podlegać ograniczeniom lub być zakazane przez prawo.

Niniejszy materiał nie stanowi oferty sprzedaży papierów wartościowych ani zaproszenia do składania zapisów na lub nabywania papierów wartościowych.

Niektóre informacje zawarte w niniejszym materiale odnoszą się do przyszłości. Informacje te należy traktować wyłącznie jako przewidywania wiążące się z ryzykiem i niepewnościami, a zatem nie można zapewnić, że przewidywania te zostaną spełnione.

Niniejszy dokument nie był zatwierdzany ani weryfikowany w żaden sposób przez Komisję Nadzoru Finansowego, a jego treść nie była badana ani zatwierdzana przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

MedTech Solutions – innowacje mamy w DNA



Jesteśmy spółką, która działając na styku medycyny i nowatorskich technologii,

tworzy przełomowe rozwiązania dla branży medycznej,

odpowiadając na dynamicznie zmieniające się potrzeby ochrony zdrowia.



Spółka MedTech Solutions jest notowana na rynku NewConnect.



Sztuczna inteligencja dla ochrony zdrowia

Projektujemy oraz wdrażamy autorskie systemy informatyczne dla sektora opieki zdrowotnej, które usprawnią leczenie pacjentów, dzięki wykorzystaniu sztucznej inteligencji



Dystrybucja wyrobów medycznych

Jesteśmy wyłącznym dystrybutorem konkurencyjnych cenowo wyrobów medycznych – implantów oraz specjalistycznych instrumentów chirurgicznych



Usługi consultingowe

Specjalistyczne doradztwo w obszarze projektowania, walidacji i certyfikacji nowoczesnych technologii medycznych

Doświadczony zespół zarządzający



Jarosław Kaim

PREZES ZARZĄDU

Lider z bogatym doświadczeniem we wdrażaniu innowacyjnych projektów znajdujących się na styku medycyny i nowych technologii, CEO startu-upu AIDA Diagnostics, który rozwija rozwiązania oparte na algorytmach AI, wspierające podejmowanie decyzji klinicznych w krwiolecznictwie



Michał Janiszewski

WICEPREZES ZARZĄDU

Doświadczony lekarz-przedsiębiorca, lider zdrowia cyfrowego z ponad 10-letnim doświadczeniem w branży farmaceutycznej, były manager z działu medycznego AstraZeneca Pharma Poland, współzałożyciel start-upu AIDA Diagnostics

Cenieni eksperci w Radzie Nadzorczej



Krzysztof Łanda

Były Wiceminister Zdrowia Rzeczypospolitej Polskiej oraz były członek Rady Narodowego Centrum Badań i Rozwoju (NCBiR), który posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu polityką zdrowotną oraz współpracy z instytucjami publicznymi.

W strukturach MedTech Solutions odpowiedzialny za stronę merytoryczną i za wdrażanie strategii opartej na rozwoju technologii medycznych oraz budowanie sieci kontaktów, w dużej mierze z instytucjami państwowymi.



Mariusz Furmanek

Były Szef Obrony Cywilnej RP i Urzędu Zarządzania Kryzysowego, a także były Podsekretarz Stanu w MSWiA. Od 2002 roku właściciel Instytutu Zarządzania Ryzykiem.

W MedTech Solutions odpowiedzialny za zarządzanie ryzykiem oraz rozwój współpracy z Wojskową Akademią Techniczną, a także za wdrażanie technologii medycznych przeznaczonych dla wojska.

Cenieni eksperci w Radzie Nadzorczej



Andrzej Szurek

Od blisko 20 lat związany z rynkiem kapitałowym. Jego kariera obejmuje zarówno pracę w mediach finansowych, jak i w instytucjach związanych z rynkiem kapitałowym, co czyni go doświadczonym specjalistą w obszarze finansów i inwestycji. Jego kluczowe kompetencje obejmują zarządzanie strategiczne, doradztwo korporacyjne oraz rynek kapitałowy.



Radosław Ślepowroński

Ekspert z wieloletnim doświadczeniem w obszarach rozwoju marki i sprzedaży. Doświadczony manager, który m.in. stał na czele zespołu w firmie Coca Cola HBC Polska.

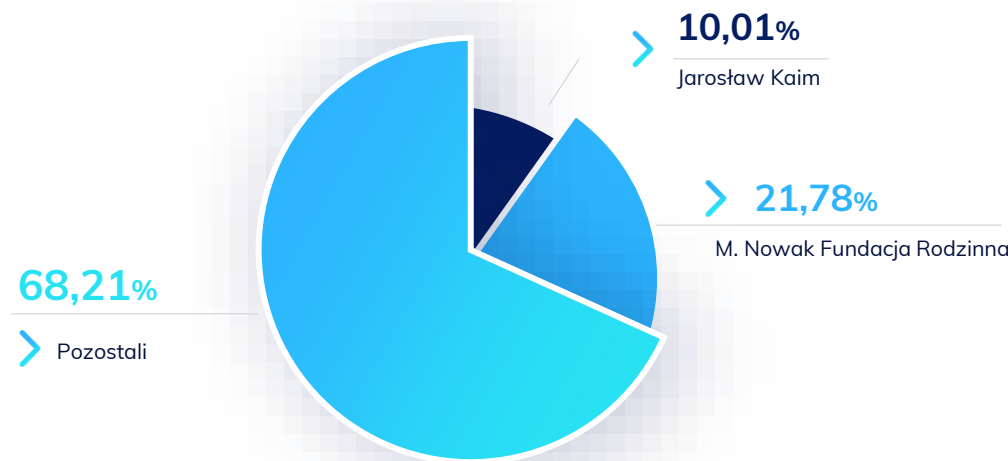


Sławomir Niedziółka

Doświadczony lider biznesu z ponad 20-letnim doświadczeniem w zarządzaniu operacjami logistycznymi oraz rozwojem strategicznym firm. Przez dwie dekady kierował działalnością jednej z wiodących firm logistycznych, a obecnie z sukcesem prowadzi własne przedsięwzięcia deweloperskie i inwestycyjne. Specjalizuje się w analizie rynkowej, zarządzaniu strategicznym i nadzorze nad inwestycjami. Jego umiejętności oraz doświadczenie pozwalają skutecznie wspierać rozwój przedsiębiorstw i kreować wartość dla interesariuszy.

Struktura akcjonariatu

Aktualna struktura akcjonariatu Spółki



Akcjonariusz	Liczba akcji i liczba głosów na WZA	Udział procentowy (%) w liczbie akcji i głosach na WZA
Jarosław Kaim	1.511.510	10,01%
M. Nowak Fundacja Rodzinna	3.288.490	21,78%
Pozostali	10.300.000	68,21%
Razem	15.100.000	100,00 %

Struktura akcjonariatu Spółki - objęcie 60 040 000 akcji serii C (maksymalna liczba emitowanych akcji)



Akcjonariusz	Liczba akcji i liczba głosów na WZA	Udział procentowy (%) w liczbie akcji i głosach na WZA
Razem akcjonariusze dotychczasowych serii	15.100.000	20,00%
Akcje Oferowane	60.400.000	80,00%
Razem	75.500.000	100,00%

Z uwagi na tryb oferty publicznej, tj. emisji akcji z zachowaniem prawa poboru, nie jest możliwe wskazanie szczegółowej struktury akcjonariuszy po ofercie, z wyszczególnieniem akcjonariuszy istotnych posiadających powyżej 5% udziału z kapitale. W przypadku skorzystania przez wszystkich obecnych akcjonariuszy z prawa poboru, struktura akcjonariatu nie ulegnie zmianie. Zmieni się jednak liczba posiadanych akcji przez poszczególnych akcjonariuszy.

Filary działalności MedTech Solutions



Dystrybucja wyrobów medycznych

Wyłączna dystrybucja wysokiej klasy implantów i instrumentów chirurgicznych



Projektowanie i wdrażanie inteligentnych systemów IT dla ochrony zdrowia

W oparciu o algorytmy AI, uczenie maszynowe (w tym NLP) i technologię RFID



Usługi consultingowe

Specjalistyczne doradztwo w obszarze projektowania, walidacji i certyfikacji nowoczesnych technologii medycznych

Wyłączna dystrybucja wyrobów medycznych wykorzystywanych w chirurgii ortopedycznej

01/

Jednym z kluczowych fundamentów działalności MedTech Solutions S.A. jest import i dystrybucja wyrobów medycznych oraz narzędzi chirurgicznych – głównie od producentów z rynków azjatyckich.

02/

W maju 2025 r. spółka nawiązała strategiczną współpracę z GPC Medical Limited - największym producentem sprzętu ortopedycznego z Indii, którego wyroby medyczne są obecne w ponad 110 państwach. Indyjski producent jest liderem w dostarczaniu wysokiej jakości rozwiązań ortopedycznych, obecnym na rynku od blisko 100 lat. Jego produkty spełniają restrykcyjne europejskie standardy.

03/

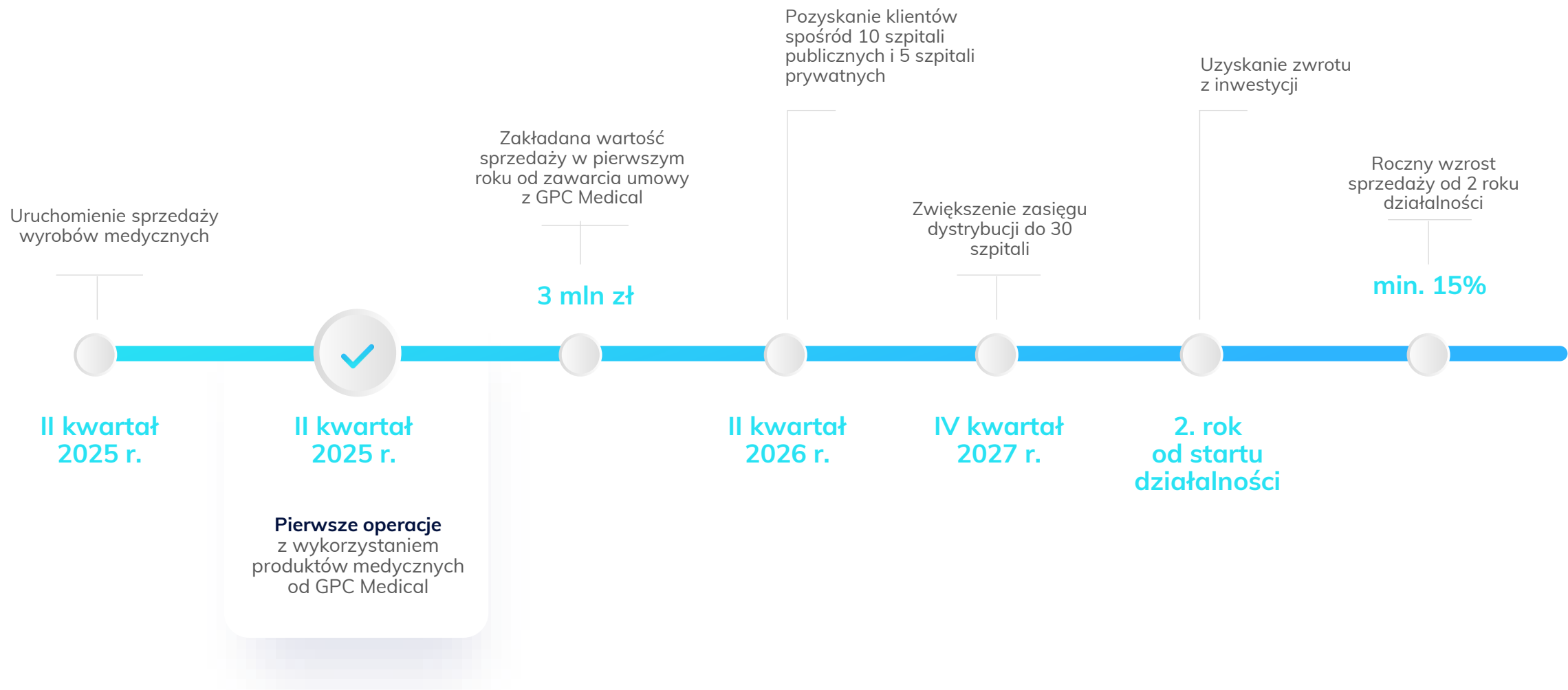
Spółka MedTech Solutions uzyskała wyłączność na dystrybucję produktów ortopedycznych i implantów kręgosłupa od GPC Medical w Polsce, z perspektywą uzyskania wyłączności na dystrybucję produktów partnera także w Niemczech, Francji, Włoszech, Hiszpanii, Wielkiej Brytanii, Szwecji i Holandii.

04/

Dystrybucja wyrobów medycznych GPC Medical pozwala oferować cenione na rynku produkty w konkurencyjnych cenach, budować silną przewagę konkurencyjną i wzmacniać przepływy pieniężne, wspierając stabilność finansową spółki.



Dystrybucja wyrobów medycznych – kamienie milowe



Dynamiczny rozwój rynku wyrobów medycznych

25,2 MLD
USD
P O N A D

Tyle wyniosła globalna wartość rynku implantów ortopedycznych w 2023 r.

3,7%
R O C Z N I E C A G R

Szacowany wzrost wartości rynku w latach 2024-2030

32,5 MLD
USD

Szacowana wartość rynku wyrobów medycznych w 2030 r.

Główne czynniki napędzające wzrost:



Starzejące się społeczeństwo



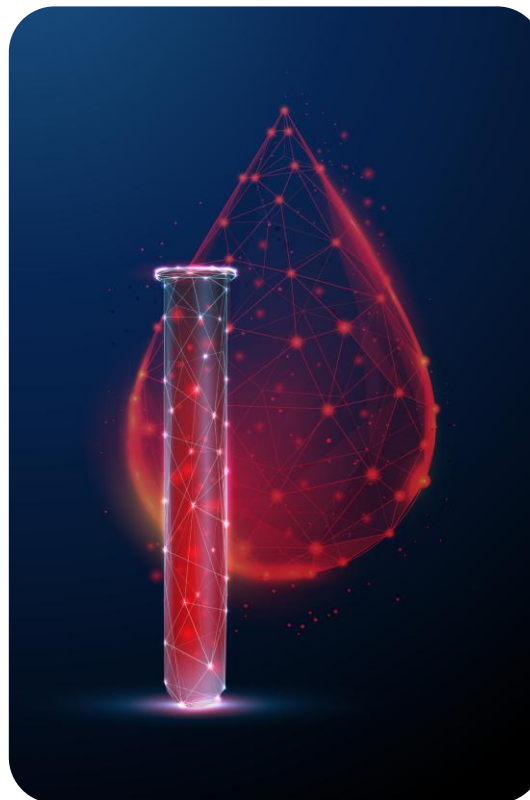
Rosnąca liczba schorzeń układu mięśniowo-szkieletowego

Innowacyjne rozwiązania oparte o AI



System wsparcia kwalifikacji pacjentów do badań klinicznych

Skrócenie czasu weryfikacji i kwalifikacji pacjentów do badań klinicznych oraz zwiększenie dostępności informacji o aktualnie prowadzonych badaniach, dzięki zastosowaniu algorytmów sztucznej inteligencji, w tym przetwarzania języka naturalnego (NLP).



Projekt RedPulse – ogólnopolski system zarządzania i logistyki zasobami krwi

Odpowiedź na wyzwania związane z bezpieczeństwem transfuzji oraz stratami i niewielką dostępnością krwi w polskich szpitalach. System bazujący na AI, analizie dużych zbiorów danych (Big Data) i medycznych nieśmiertelnikach RFID do identyfikacji grupy krwi znajdzie zastosowanie w placówkach medycznych dla cywilów oraz dla wojska. Projekt może zostać rozszerzony na kolejne kraje Unii Europejskiej.

Platforma AI do rekrutacji pacjentów do badań klinicznych



MedTech Solutions rozwija **autorską platformę opartą na AI**, której celem jest automatyzacja i optymalizacja procesu dopasowywania pacjentów do badań klinicznych.

Projekt wykorzystuje modele językowe (NLP) do analizy nieustrukturyzowanych danych – takich jak opisy protokołów i dane medyczne – przekształcając je w porównywalne rekordy.

Korzyści dla rynku badań klinicznych:

- ✓ skrócenie czasu identyfikacji pacjentów
- ✓ obniżenie kosztów operacyjnych ośrodków badawczych
- ✓ lepsza selekcja ośrodków z potencjałem rekrutacyjnym
- ✓ zwiększenie liczby kandydatów przez rozszerzenie zasięgu

RedPulse – przełom w zarządzaniu krwią

MedTech Solutions jest liderem konsorcjum założonego wraz z Klastrem Wschodnim ICT, którego celem jest stworzenie ogólnopolskiego, inteligentnego systemu zarządzania krwią.



System będzie wspierał:



01

Szpitala i centra krwiodawstwa dla pacjentów cywilnych



02

Wojsko w warunkach operacyjnych, wspierając działania ratunkowe oraz logistyczne Sił Zbrojnych RP i struktur NATO.

Dzięki wykorzystaniu algorytmów AI, analizy Big Data i medycznych nieśmiertelników RFID innowacyjny system RedPulse umożliwi:

- ✓ przewidywanie z wyprzedzeniem zapotrzebowania na krew,
- ✓ optymalizację transportu i magazynowania krwi na terenie całego kraju,
- ✓ usprawnienie przepływu informacji pomiędzy szpitalami, bankami krwi i centrami RCKiK,
- ✓ zwiększenie bezpieczeństwa transfuzji krwi
- ✓ natychmiastową identyfikację rannych żołnierzy
- ✓ szybkie dopasowanie i dowiezienie odpowiedniego typu krwi
- ✓ analizę sytuacji na froncie w czasie rzeczywistym
- ✓ przewidywanie ryzyka zdarzeń niepożądanych
- ✓ zarządzanie zasobami krwi w warunkach polowych

RedPulse może uzyskać **status modelu referencyjnego dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej** w zakresie cyfryzacji służby krwi i wsparcia ratownictwa wojskowego.

Konstrukcja systemu umożliwia jego rozszerzenie na kolejne kraje Unii Europejskiej, z uwzględnieniem panujących w nich regulacji prawnych i systemów ochrony zdrowia.

RedPulse w liczbach

KAMIEŃ MIŁOWY PROJEKTU

- ✓ **II kwartał 2026 r.**
PLANOWANE UKOŃCZENIE PROTOTYPU
SYSTEMU REDPULSE
- ✓ **II kwartał 2027 r.**
WDROŻENIE W PILOTAŻOWYCH PLACÓWKACH
- ✓ SZEROKA KOMERCJALIZACJA SYSTEMU W POLSCE



RedPulse – przełomowe rozwiązanie, które może powstrzymać załamanie systemu zarządzania krwią

01

Zgodnie z prognozami w samych Chinach do 2035 r. deficyt może sięgnąć **20 mln jednostek krwi.**

02

W Polsce może dojść do **załamania systemu zarządzania krwią** już na przestrzeni najbliższych 10-15 lat.

03

Za 10-15 lat niedobory krwi w Polsce sięgną **kilkuset tysięcy jednostek w skali roku.**

”

Zbliżamy się do granicy, za którą dostępność krwi stanie się jednym z głównych wyzwań współczesnej medycyny. Starzejące się społeczeństwa, ograniczony wiek dawców i rosnące zapotrzebowanie na zabiegi operacyjne powodują, że narasta rozdźwięk pomiędzy liczbą dawców a liczbą biorców krwi. Już dziś systemy ochrony zdrowia odczuwają skutki tego zjawiska, a w perspektywie kilkunastu lat możemy mieć do czynienia z realnym kryzysem. Realizacja działań, które mogą go powstrzymać, jest więc niezwykle istotna i pozwala dostrzec w projekcie RedPulse szansę na uratowanie zdrowia i życia wielu pacjentów z Polski oraz innych krajów Unii Europejskiej



Kluczowe segmenty rynku



01

Publiczne i prywatne placówki medyczne

Dystrybucja wyrobów medycznych, głównie dla oddziałów neurochirurgicznych i ortopedycznych.



02

Ośrodki badań klinicznych, jednostki naukowe, uczelnie medyczne

Wykorzystanie systemów AI do optymalizacji procesów leczniczych i badawczych.



03

Sektor przedsiębiorstw prywatnych (Medtech, biotech i inne innowacyjne branże)

Usługi consultingowe.

To już zrobiliśmy od początku 2025 r.

01

Nawiązaliśmy strategiczną współpracę z największym indyjskim producentem – GPC Medical

MedTech Solutions S.A. uzyskała wyłączność na dystrybucję produktów ortopedycznych i implantów kręgosłupa na rynku polskim, z perspektywą rozwoju współpracy na kolejne kraje Unii Europejskiej

02

Staliśmy na czele konsorcjum, w ramach którego wraz z Klastrem Wschodnim ICT współpracujemy nad przełomowym projektem RedPulse

Celem konsorcjum jest stworzenie ogólnopolskiego systemu zarządzania i logistyki zasobami krwi, w oparciu o AI, Big Data i medyczne nieśmiertelniki RFID do identyfikacji grup krwi. Znajdzie on zastosowanie w placówkach medycznych dla cywilów i podczas operacji wojskowych. Docelowo może zostać rozszerzony na kolejne kraje Unii Europejskiej.

03

Stworzyliśmy strategię rozwoju na lata 2025-2027, w której stawiamy na komercjalizację własnych rozwiązań medycznych z obszaru cyfryzacji i automatyzacji oraz dystrybucję wyrobów medycznych

W nowej strategii MedTech Solutions zakłada realizację planów akwizycyjnych w segmentach o wysokim potencjale wzrostu, realizację zawartych umów i nawiązanie strategicznych partnerstw oraz pozyskanie kapitału wspierającego kontynuację dynamicznego rozwoju.

04

Rozszerzyliśmy struktury kierownicze o Michała Janiszewskiego – lekarza-innowatora z AstraZeneca i AIDA Diagnostics, który objął funkcję Wiceprezesa Zarządu spółki

05

Do Rady Nadzorczej MedTech Solutions S.A. dołączyli Krzysztof Łanda – były Wiceminister Zdrowia, oraz Mariusz Furmanek – były Szef Obrony Cywilnej Kraju i Podsekretarz MSWiA

Cenieni eksperci o bogatym dorobku w prywatnych i państwowych instytucjach, którzy przez lata zdobywali doświadczenie w obszarze zarządzania kryzysowego, strategii zdrowotnych oraz organizacji systemów obrony narodowej, będą teraz wspierać rozwój i nadzór nad naszą działalnością, przyczyniając się do dalszej profesjonalizacji oraz podnoszenia efektywności operacyjnej w zakresie automatyzacji opieki medycznej.



Razem budujemy przyszłość medycyny

W rozwoju działalności wspierają nas strategiczni partnerzy:



GPC Medical

Największy producent sprzętu ortopedycznego z Indii zapewnia wysokiej klasy wyroby medyczne, które w ramach umowy na wyłączność dystrybuujemy w konkurencyjnych cenach do polskich szpitali.

Docelowo planujemy rozszerzyć działalność także na inne kraje Unii Europejskiej.



Wojskowa Akademia Techniczna

Wiodąca polska uczelnia techniczna, która dostarcza wiedzę inżynierską i zaplecze badawcze. Współpraca z Wojskową Akademią Techniczną umożliwia MedTech Solutions rozwijanie innowacyjnych algorytmów AI oraz ich walidację w środowisku akademickim i stanowi fundament naszych działań badawczo-rozwojowych.



Sieć szpitali

MedTech Solutions jest w trakcie budowania sieci współpracujących placówek medycznych. Jej celem będzie testowanie i wdrażanie autorskich rozwiązań w rzeczywistym środowisku klinicznym. Zawarcie partnerstwa z siecią szpitali zapewni nam bezcenny wgląd w praktyczne aspekty opieki zdrowotnej, pomagając dopasować do potrzeb placówek medycznych specyfikę i sposób działania naszych autorskich rozwiązań IT.

Co nas wyróżnia?

Przewagi konkurencyjne MedTech Solutions:



interdyscyplinarny zespół ekspertów



stabilna sytuacja finansowa



działalność oparta na stabilnych fundamentach



wyłączne prawa do dystrybucji wyrobów medycznych GPC MEDICAL na rynku polskim, z perspektywą rozszerzenia na kolejne rynki



strategiczne partnerstwa



team złożony z doświadczonych specjalistów IT, AI oraz ekspertów medycznych, których kompetencje pozwalają na tworzenie innowacyjnych rozwiązań dla sektora ochrony zdrowia.



strategiczna umowa z zagranicznym funduszem inwestycyjnym.



dystrybucja wyrobów medycznych i usługi konsultingowe zapewnią stabilne źródła przychodów i pozwolą na tworzenie zaawansowanych rozwiązań IT dla ochrony zdrowia



unikatowa oferta implantów i narzędzi chirurgicznych w konkurencyjnych cenach.



współpraca m.in. z Wojskową Akademią Techniczną i największym producentem wyrobów medycznych z Indii.

Ekspansja zagraniczna



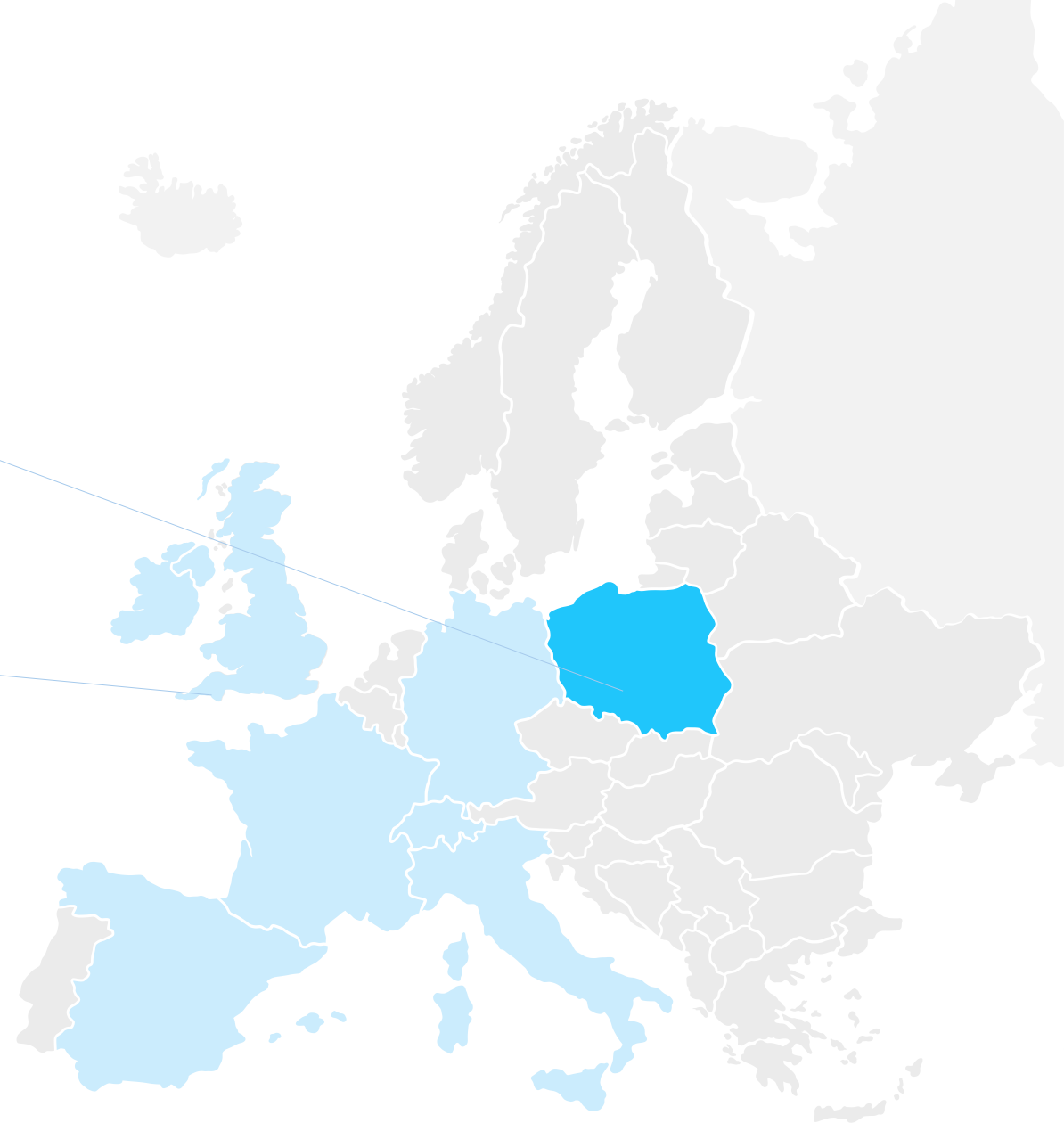
Aktualnie MedTech Solutions S.A. koncentruje się na **rynku polskim** – jednym z największych w UE rynków opieki zdrowotnej pod względem liczby ludności.



Po zbudowaniu silnej pozycji w Polsce spółka planuje realizować plan ekspansji na rynki zagraniczne.

W pierwszym etapie ekspansji planujemy rozszerzenie praw wyłączności na dystrybucję wyrobów medycznych na rynki: **niemiecki, hiszpański, francuski, włoski, brytyjski i szwajcarski.**

Następnie rozważymy ekspansję na pozostałe kraje Unii Europejskiej i region EFTA, a w dalszej perspektywie – na wybrane rynki w **Azji, Ameryce Łacińskiej i na Bliskim Wschodzie.**



Cele emisyjne

Cel emisyjny	Przewidywane nakłady	Planowany termin realizacji
Zabezpieczenie płynności w zakresie obrotu wyrobami medycznymi	1 400 000 PLN	Do końca 2027 r.
Zabezpieczenie finansowe rozwoju projektów B+R, w tym: 1 etap prac związanych z rozwojem IP systemów z algorytmami AI dla obszaru krwiolecznictwa I dla automatyzacji procesów w zakresie dokumentacji	1 640 000 PLN	Do końca 2026 r.
Akwizycje podmiotów z branży medtech (na dzień Memorandum nie są prowadzone w tym zakresie rozmowy)	1 000 000 PLN	Do końca 2027 r.
Bieżąca działalność operacyjna oraz uregulowanie zobowiązań spółki	2 000 000 PLN	Do końca 2026 r.
SUMA	6 040 000 PLN	

Emitent zaznacza jednakże, iż wskazane cele emisyjne mogą ulec zmianom zarówno w zakresie przewidywanych nakładów jak i terminu realizacji, jeżeli Zarząd Spółki zidentyfikuje inne inwestycje, które w sposób lepszy będą mogły przyczynić się do wzrostu wartości Spółki.

W przypadku braku pozyskania pełnej kwoty w drodze emisji akcji, Emitent rozważa inne formy sfinansowania inwestycji, w tym w szczególności w ramach zakresie finansowania dłużnego.

Wybrane czynniki ryzyka

Inwestorzy, którzy zamierzają podjąć decyzje inwestycyjne związane z papierami wartościowymi Spółki, powinni przeanalizować czynniki ryzyka, które zostały szczegółowo opisane w Memorandum Informacyjnym. Ziszczenie się dowolnego z nich, może mieć negatywny wpływ na działalność prowadzoną przez Spółkę i jej wyniki finansowe. Poniżej zamieszczono wybrane czynniki ryzyka.

- Ryzyko związane z początkową fazą rozwoju Spółki w obszarze rynku medycznego**

Emitent rozpoczął działalność na rynku medycznym w wyniku zakończenia przeglądu opcji strategicznych w styczniu 2025 roku, skupiając swoją uwagę na obszarze dystrybucji sprzętu medycznego oraz wytwarzania oprogramowania komputerowego na potrzeby placówek medycznych. Na dzień Memorandum Spółka zawarła umowę dystrybucyjną z GPC Medical Limited z siedzibą w Indiach na wyłączną dystrybucję w Polsce produktów medycznych (06.05.2025 r.) i umowę ramową z AIDA Diagnostics sp. z o.o. w przedmiocie realizacji wspólnych projektów w obszarze zaawansowanych technologii wspierających diagnostykę i leczenie pacjentów (20.01.2025 r.). Dodatkowo, dnia 8 maja 2025 roku Spółka została liderem konsorcjum „Red Pulse” tworzonego wraz ze Wschodnim Klastrem ICT. Celem konsorcjum jest stworzenie ogólnopolskiego, inteligentnego systemu zarządzania i logistyki zasobami krwi.

Zmiana obszaru działalności Spółki podyktowana jest dostrzeżeniem przez Zarząd szans rozwojowych i ekspansji na rynku medycznym, natomiast wiąże się ona z wieloma czynnikami, które mogą negatywnie wpłynąć na powodzenie założonej przez Emitenta strategii rozwoju. Z uwagi na rozpoczęcie współpracy z dystrybutorami sprzętu medycznego oraz innymi podmiotami w zakresie realizacji innowacyjnych projektów, nie jest możliwe na dzień Memorandum określenie przyszłych efektów działań Emitenta na rynku polskim i europejskim. W przypadku dystrybucji sprzętu indyjskiego producenta, pomimo spełniania przez nie wszelkich norm jakościowych, należy wskazać wystąpienie ewentualnych trudności ze zdobyciem zaufania przez lekarzy czy administrację instytucji medycznych do produktów z rynków wschodnich. Dodatkowo, realizowany obecnie projekt „Red Pulse”, który jest w początkowej fazie rozwoju wymaga znaczących nakładów finansowych oraz zaangażowania placówek medycznych. Ewentualne niepowodzenie w dystrybucji produktów medycznych lub realizowanych projektów rozwojowych może negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Emitenta.

Zarząd Spółki wskazuje, iż w celu minimalizacji opisywanego czynnika ryzyka podejmuje współpracę z podmiotami o ugruntowanej pozycji rynkowej i wysokim poziomie wiarygodności oraz współpracuje ze specjalistami z zakresu medycyny i nowoczesnych technologii, co wpływa pozytywnie na jakość realizowanych projektów oraz szanse powodzenia wdrożenia produktów wschodnich na rynku europejskim.

Dodatkowo wskazuje się, że z uwagi na stosunkowo niedawno rozpoczętą działalność w zakresie rynku medycznego nie istnieją żadne historyczne dane finansowe, które mogłyby świadczyć o zdolności do prowadzenia działalności w tym obszarze przez Emitenta. Wszystkie historyczne dane finansowe odnoszą się do wcześniej prowadzonych działalności przez Spółkę, które nie były związane z działalnością medyczną.

W związku z początkową fazą rozwoju Emitenta w obszarze działalności na rynku medycznym Zarząd wskazuje, że występuje wysoka niepewność, że działalność ta przyniesie oczekiwane efekty w zakresie realizacji strategii rozwoju, a także że zostanie osiągnięty próg rentowności. W przypadku nieosiągnięcia zakładanych celów pogorszeniu może ulec sytuacja finansowa Spółki, a także zagrożone może być jej dalsze funkcjonowanie.

- Ryzyko związane z prezentowanymi objaśnieniami w opinii biegłego rewidenta do sprawozdania finansowego za rok 2024**

Spółka poniosła stratę netto w kwocie 1 336 tys. zł w roku obrotowym zakończonym 31 grudnia 2024 r. i na ten dzień wykazuje ujemne kapitały własne w wysokości – 506 tys. zł. Dodatkowo, skumulowane niepokryte straty przewyższają sumę kapitału zapasowego i rezerwowego oraz połowę kapitału zakładowego, co wypełnia przesłanki art. 397 Kodeksu spółek handlowych, zgodnie z którym Zarząd zobowiązany jest do zwołania Walnego Zgromadzenia celem podjęcia uchwały w sprawie dalszego istnienia Spółki.

Spółka na dzień bilansowy posiadała również zobowiązania krótkoterminowe przewyższające środki pieniężne oraz przeterminowane zobowiązania handlowe. Mimo podjęcia działań zaradczych, dane finansowe za I kwartał 2025 r. nie rozwiewają w pełni niepewności co do realizacji założeń wynikowych. Powyższe okoliczności świadczą o istnieniu istotnej niepewności, która może budzić poważne wątpliwości co do zdolności Spółki do kontynuowania działalności gospodarczej.

Wybrane czynniki ryzyka

Inwestorzy, którzy zamierzają podjąć decyzje inwestycyjne związane z papierami wartościowymi Spółki, powinni przeanalizować czynniki ryzyka, które zostały szczegółowo opisane w Memorandum Informacyjnym. Ziszczenie się dowolnego z nich, może mieć negatywny wpływ na działalność prowadzoną przez Spółkę i jej wyniki finansowe. Poniżej zamieszczono wybrane czynniki ryzyka.

W swojej opinii do sprawozdania finansowego za rok 2024 biegły rewident nie zawarł zastrzeżeń, ale uwzględnił objaśnienie, zgodnie z którym na podstawie przeprowadzonych procedur oraz uzyskanych dowodów badania, nie stwierdził przesłanek podważających ocenę Zarządu, że zasadne jest sporządzenie sprawozdania finansowego przy założeniu kontynuacji działalności. Zarząd (jak wskazano w nocie 11 do sprawozdania finansowego za 2024 rok) dokonał odpowiednich ujawnień dotyczących zdarzeń i warunków, które mogą wskazywać na ryzyka w zakresie kontynuacji działalności, lecz ocenił, że nie istnieje istotna niepewność, która mogłaby podważyć zasadność założenia kontynuacji. W świetle tych ujawnień, Zarząd uznał, że przyjęcie założenia kontynuacji działalności gospodarczej jest w pełni uzasadnione. Zarząd zobowiązał się również do zwołania Walnego Zgromadzenia i wprowadzenia do porządku obrad uchwały w sprawie dalszego istnienia Spółki, zgodnie z art. 397 Kodeksu spółek handlowych.

W porządku obrad ZWZA zwołanego na 30 czerwca 2025 roku uwzględniono uchwałę w sprawie dalszego istnienia Spółki. Niemniej jednak istnieje ryzyko braku realizacji założeń Zarządu Emitenta co do przyszłej działalności co skutkować może utrata płynności finansowej i zagrożeniem niewypłacalności i/lub upadłości.

- **Ryzyko związane z dokonywaniem inwestycji w akcje**

W przypadku obejmowania akcji należy zdawać sobie sprawę, że ryzyko bezpośredniego inwestowania w akcje jest nieporównywalnie większe od ryzyka związanego z inwestycjami w papiery skarbowe, czy też lokowaniem środków na lokatach bankowych.

Dokonując inwestycji w akcje należy liczyć się z ryzykiem braku osiągnięcia zakładanej stopy zwrotu, w tym z ryzykiem utraty całości zainwestowanych środków, jak również z ryzykiem braku płynności inwestycji (brakiem możliwości zbycia akcji).

Dlatego też dokonując inwestycji w akcje, inwestor powinien rozważyć, czy akceptuje ryzyko związane z tym rodzajem instrumentu finansowego.

W przypadku notowania akcji w zorganizowanym systemie obrotu należy liczyć się z ryzykiem trudnej do przewidzenia zmienności kursów akcji zarówno w krótkim, jak i długim terminie.

- **Ryzyko związane z brakiem płynności inwestycji w akcje**

Po wprowadzeniu akcji do obrotu, kurs akcji i płynność akcji spółek notowanych na NewConnect zależy od ilości oraz wielkości zleceń kupna i sprzedaży składanych przez inwestorów na rynku. Nie ma żadnej pewności co do przyszłego kształtowania się ceny akcji Spółki po ich wprowadzeniu do obrotu, ani też co do przyszłej płynności akcji Spółki. Nie można, wobec tego zapewnić, nawet po wprowadzeniu akcji do obrotu w zorganizowanym systemie obrotu, że Inwestor nabywający akcje będzie mógł je zbyć w dowolnym terminie po satysfakcjonującej dla niego cenie. Dodatkowo nie można wykluczyć, że cena akcji Spółki po ich wprowadzeniu do obrotu na rynku NewConnect będzie niższa niż cena, po jakiej inwestorzy nabędą akcje w ramach Oferty Publicznej.

- **Ryzyko związane z odmową wprowadzenia akcji do obrotu w alternatywnym systemie obrotu**

Wprowadzenie akcji do obrotu w alternatywnym systemie obrotu odbywa się na podstawie decyzji Organizatora Alternatywnego Systemu (uchwały Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.). Zgodnie z § 5 ust. 2 Regulaminu ASO Organizator Alternatywnego Systemu podejmuje uchwałę o odmowie wprowadzenia do obrotu w alternatywnym systemie instrumentów finansowych objętych wnioskiem, jeżeli nie zostały spełnione warunki wprowadzenia określone w Regulaminie lub jeżeli uzna, że wprowadzenie danych instrumentów finansowych do obrotu zagrażałoby bezpieczeństwu obrotu lub interesowi jego uczestników. Istnieje zatem ryzyko, że nawet w przypadku spełniania warunków formalnych wprowadzenia do obrotu, z uwagi w szczególności na ocenę prowadzonej przez Emitenta działalności czy perspektywy jej rozwoju z uwzględnieniem źródeł jej finansowania, może zostać podjęta decyzja odmowna w zakresie wprowadzenia akcji Emitenta do obrotu.

W przypadku pozyskania istotnie mniejszych środków z emisji Akcji Oferowanych w ramach Oferty, Emitent może odstąpić od wprowadzenia akcji Spółki do obrotu ze względu na sytuację finansową Emitenta.

Oferta publiczna akcji serii C z zachowaniem prawa poboru

Parametry oferty

Liczba i seria akcji	Od 1 do 60.400.000 akcji zwykłych na okaziciela serii C
Cena	0,10 PLN
Udział w kapitale zakładowym i głosach na WZA	Od 0% do 80%
Wartość oferty	Od 0,10 PLN do 6,04 mln PLN
Planowany przyszły rynek notowań	ASO NewConnect

Zapisy na Akcje Serii C na podstawie Praw Poboru należy składać w Terminie Przyjmowania Zapisów w oddziałach (punktach obsługi klientów):

- ✓ domu (biura) maklerskiego prowadzącego rachunek papierów wartościowych, na którym zarejestrowane są Prawa Poboru,
- ✓ domu (biura) maklerskiego wskazanego przez bank prowadzący rachunek papierów wartościowych, na którym zarejestrowane są Prawa Poboru.

Jeżeli w ramach wykonania prawa poboru oraz po uwzględnieniu zapisów dodatkowych nie wszystkie Akcje Serii C zostaną subskrybowane, ewentualne zapisy na pozostałe Akcje Serii C, składane przez inwestorów wytypowanych przez Zarząd przyjmowane będą przez Dom Maklerski INC S.A. (Firma Inwestycyjna) w sposób uzgodniony z Firmą Inwestycyjną.

Szczegółowe zasady dystrybucji opisane zostały w rozdziale 4 pkt. 4.11 Memorandum Informacyjnego z dnia 5.06.2025 roku.

Harmonogram oferty

5 czerwca 2025 r.	Dzień prawa poboru i publikacja Memorandum Informacyjnego
9 czerwca 2025 r.	Rozpoczęcie przyjmowania zapisów w wykonaniu prawa poboru i zapisów dodatkowych
23 czerwca 2025 r.	Zakończenie przyjmowania zapisów w wykonaniu prawa poboru i zapisów dodatkowych.
2 lipca 2025 r.	Przydział Akcji Oferowanych objętych w wykonaniu prawa poboru oraz w zapisach dodatkowych
3 – 16 lipca 2025 r.	Przyjmowanie zapisów na Akcje Oferowane nieobjęte w wykonaniu prawa poboru i w zapisach dodatkowych przez podmioty, które odpowiedzą na zaproszenie Zarządu Emitenta
17 lipca 2025 r.	Przydział akcji podmiotom, które odpowiedzą na zaproszenie Zarządu Emitenta

Zapraszamy do kontaktu



MedTechSolutions

W przypadku pytań związanych z wzięciem udziału w transzy zapisów podstawowych i dodatkowych inwestorzy powinni skontaktować się z domem maklerskim, który obsługuje rachunek maklerski, na jakim zapisane są prawa poboru na akcje serii C spółki przysługujące inwestorowi.

Kontakt do spółki:

MedTechSolutions S.A.

ul. Długa 29, 00-238 Warszawa, Polska
NIP: 7010414089

e-mail: contact@medtechs.pl