

**MedTech Solutions spółka akcyjna  
z siedzibą w Warszawie  
KRS: 0000499822**



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI  
MEDTECH SOLUTIONS S.A.  
ZA OKRES OD DNIA 01.01.2024 R. DO DNIA 31.12.2024 R.**

*Warszawa, dnia 30 maja 2025 r.*

## INFORMACJE OGÓLNE

**Firma MEDTECH SOLUTIONS SPÓŁKA AKCYJNA**

<b>Skrót firmy</b>	MEDTECH SOLUTIONS S.A., MTS S.A.
<b>Siedziba</b>	Warszawa
<b>Adres siedziby</b>	ul. Długa 29, 00-238 Warszawa
<b>Adres poczty elektronicznej</b>	<a href="mailto:contact@medtechs.pl">contact@medtechs.pl</a>
<b>Strona internetowa</b>	<a href="http://www.medtechs.pl">www.medtechs.pl</a>
<b>Telefon</b>	—
<b>Faks</b>	—
<b>NIP</b>	7010414089
<b>REGON</b>	147116303
<b>Sąd rejestrowy</b>	SĄD REJONOWY DLA M.ST. WARSZAWY W WARSZAWIE, XII WYDZIAŁ GOSPODARCZY KRAJOWEGO REJESTRU SĄDOWEGO
<b>KRS</b>	0000499822

**MEDTECH SOLUTIONS S.A.** (dalej również jako „Spółka”) została utworzona na mocy aktu zawiązania Spółki w dniu 06 lutego 2014 r. sporządzonego przed asesorem notarialnym Agnieszką Puszkarską, zastępcą notariusza Leszka Zabielskiego w kancelarii notarialnej w Warszawie przy ul. Górskiego 6 m. 2, Rep. A 627/2014. Czas trwania Spółki jest nieograniczony. Spółka działa na podstawie Statutu Spółki oraz przepisów Kodeksu spółek handlowych (tj. Dz. U. z 2020 r., poz. 1526 ze zm.).

**1. Organy Spółki w okresie od 01.01.2024 r. do 31.12.2024 r.:****Zarząd:**

- 1) Bartłomiej Denis-Świerszcz – Prezes Zarządu w okresie od 01 stycznia 2024 r. do 05 lutego 2024 r.;
- 2) Maciej Nowak – Członek Zarządu od 08 stycznia 2024 r. do 05 lutego 2024 r.;
- 3) Maciej Nowak – Prezes Zarządu od 05 lutego 2024 r. do 31 grudnia 2024 r.

Na dzień publikacji niniejszego raportu skład Zarządu uległ zmianie.

W dniu 21 stycznia 2025 r. Pan Maciej Nowak złożył rezygnację z zasiadania w składzie Zarządu Emitenta ze skutkiem natychmiastowym.

Jednocześnie w dniu 21 stycznia 2025 r. Rada Nadzorcza Emitenta podjęła uchwałę w sprawie powołania Pana Jarosława Kaim na stanowisko Prezesa Zarządu.

**Rada Nadzorcza:**

- 1) Jakub Paw – Członek Rady Nadzorczej w okresie od 01 stycznia 2024 r. do 31 grudnia 2024 r.;

- 2) Maciej Nowak – Przewodniczący Rady Nadzorczej w okresie od 01 stycznia 2024 roku do 05 stycznia 2024 r.
- 3) Michał Paszko – Członek Rady Nadzorczej w okresie od 01 stycznia 2024 r. do 31 grudnia 2024 r.;
- 4) Remigiusz Skrzypczak – Członek Rady Nadzorczej w okresie od 01 stycznia 2024 r. do do 27 czerwca 2024 r.
- 5) Dariusz Wais – Przewodniczący Rady Nadzorczej w okresie od 08 stycznia 2024 r. do
- 6) Cezary Ciarciński – Członek Rady Nadzorczej w okresie od 01 stycznia 2024 r. do 12 lipca 2024 r. oraz w okresie od 04 grudnia 2024 r. do 31 grudnia 2024 r.
- 7) Radosław Ślepowroński – Członek Rady Nadzorczej w okresie od 27 czerwca 2024 r. do 31 grudnia 2024 r.

Na dzień publikacji niniejszego raportu skład Rady Nadzorczej uległ zmianie.

W dniu 24 lutego 2025 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę w sprawie odwołania ze składu Rady Nadzorczej Pana Michała Paszko. Równocześnie na tym samym Nadzwyczajnym Walnym Zgromadzeniu podjęto uchwały w sprawie powołania do składu Rady Nadzorczej Pana Andrzeja Szurka i Pana Sławomira Niedziółki.

W dniu 04 kwietnia 2025 roku Pan Jakub Paw i Pan Cezary Ciarciński złożyli rezygnację z zasiadania w składzie Rady Nadzorczej Emitenta ze skutkiem natychmiastowym.

Jednocześnie w dniu 04 kwietnia 2025 roku Rada Nadzorcza Emitenta podjęła uchwały w sprawie powołania do składu Rady Nadzorczej Pana Mariusza Furmanka i Pana Krzysztofa Łandy, zgodnie z § 12 ust. 2 Statutu Emitenta, w drodze kooptacji.

## **2. Przedmiot działalności**

### **Przedmiot działalności Spółki w okresie od 01 stycznia 2024 r. do 31 grudnia 2024 r.**

- 1) PKD 46.4 – Sprzedaż hurtowa artykułów użytku domowego;
- 2) PKD 46.5 – Sprzedaż hurtowa narzędzi technologii informacyjnej i komunikacyjnej;
- 3) PKD 46.6 – Sprzedaż hurtowa maszyn, urządzeń i dodatkowego wyposażenia;
- 4) PKD 46.73.Z – Sprzedaż hurtowa drewna, materiałów budowlanych i wyposażenia sanitarnego;
- 5) PKD 46.74.Z – Sprzedaż hurtowa wyrobów metalowych oraz sprzętu i dodatkowego wyposażenia hydraulicznego i grzeijnego;
- 6) PKD 46.75.Z – Sprzedaż hurtowa wyrobów chemicznych;
- 7) PKD 46.76.Z – Sprzedaż hurtowa pozostałych półproduktów;
- 8) PKD 46.90.Z – Sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana;
- 10) PKD 47.19.Z – Pozostała sprzedaż detaliczna prowadzona w niewyspecjalizowanych sklepach;
- 11) PKD 47.29.Z – Sprzedaż detaliczna pozostałej żywności prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 12) PKD 47.41.Z – Sprzedaż detaliczna komputerów, urządzeń peryferyjnych i oprogramowania prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 13) PKD 47.51.Z – Sprzedaż detaliczna wyrobów tekstylnych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 14) PKD 47.52.Z – Sprzedaż detaliczna drobnych wyrobów metalowych, farb i szkła prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 15) PKD 47.53.Z – Sprzedaż detaliczna dywanów, chodników i innych pokryć podłogowych oraz pokryć ściennych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;

- 16) PKD 47.54.Z – Sprzedaż detaliczna elektrycznego sprzętu gospodarstwa domowego prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 17) PKD 47.59.Z – Sprzedaż detaliczna mebli, sprzętu oświetleniowego i pozostałych artykułów użytku domowego prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 18) PKD 47.61.Z – Sprzedaż detaliczna książek prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 19) PKD 47.62.Z – Sprzedaż detaliczna gazet i artykułów piśmiennych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 20) PKD 47.63.Z – Sprzedaż detaliczna nagrań dźwiękowych i audiowizualnych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 21) PKD 47.64.Z – Sprzedaż detaliczna sprzętu sportowego prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 22) PKD 47.65.Z – Sprzedaż detaliczna gier i zabawek prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 23) PKD 47.71.Z – Sprzedaż detaliczna odzieży prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;--
- 24) PKD 47.72.Z – Sprzedaż detaliczna obuwia i wyrobów skórzanych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 25) PKD 47.73.Z – Sprzedaż detaliczna wyrobów farmaceutycznych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 26) PKD 47.74.Z – Sprzedaż detaliczna wyrobów medycznych, włączając ortopedyczne, prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 27) PKD 47.75.Z – Sprzedaż detaliczna kosmetyków i artykułów toaletowych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 28) PKD 47.77.Z – Sprzedaż detaliczna zegarków, zegarów i biżuterii prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 29) PKD 47.78.Z – Sprzedaż detaliczna pozostałych nowych wyrobów prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 30) PKD 47.79.Z – Sprzedaż detaliczna artykułów używanych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 31) PKD 47.91.Z – Sprzedaż detaliczna prowadzona przez domy sprzedaży wysyłkowej lub Internet;
- 32) PKD 58.29.Z – Działalność wydawnicza w zakresie oprogramowania;
- 33) PKD 62.01.Z – Działalność związana z oprogramowaniem;
- 34) PKD 62.02.Z – Działalność związana z doradztwem w zakresie informatyki;
- 35) PKD 62.03.Z – Działalność związana z zarządzaniem urządzeniami informatycznymi;
- 36) PKD 62.09.Z – Pozostała działalność usługowa w zakresie technologii informatycznych i komputerowych;
- 37) PKD 63.11.Z – Przetwarzanie danych; zarządzanie stronami internetowymi (hosting) i podobna działalność;
- 38) PKD 63.12.Z – Działalność portali internetowych;
- 39) PKD 63.99.Z – Pozostała działalność usługowa w zakresie informacji, gdzie indziej niesklasyfikowana;
- 40) PKD 64.20.Z – Działalność holdingów finansowych;
- 41) PKD 68.20.Z – Wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi;
- PKD 70.22.Z – Pozostałe doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania.

### 3. Struktura akcjonariatu na koniec roku obrotowego 2024

Akcje Spółki serii A są notowane są na rynku NewConnect.

Na koniec roku obrotowego 2024 struktura akcjonariatu przedstawiała się następująco:

Lp.	Akcjonariusz	Liczba akcji	% posiadanego kapitału zakładowego	Liczba głosów na WZ	% posiadanych głosów na WZ
1.	Remigiusz Skrzypczak	1 385 643	13,86%	1 385 643	13,86%
2.	Dariusz Wais	2 310 715	23,11%	2 310 715	23,11%
3.	Dariusz Zimny	591 355	5,91%	591 355	5,91%
4.	Pozostali	5 712 287	57,12%	5 712 287	57,12%
Razem		10 000 000	100,00%	10 000 000	100,00%

#### 4. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły w roku obrotowym 2024

##### 4.1. Zmiany w składzie Zarządu

W dniu 08 stycznia 2024 roku w skład Zarządu do pełnienia funkcji Członka Zarządu został powołany Pan Maciej Nowak.

Następnie w dniu 05 lutego 2024 roku Pan Bartłomiej Denis-Świerszcz złożył rezygnację z pełnienia funkcji Prezesa Zarządu oraz zasiadania w składzie Zarządu. Równocześnie w dniu 05 lutego 2024 roku Rada Nadzorcza Spółki dokonała zmiany funkcji Pana Macieja Nowaka z Członka Zarządu na Prezesa Zarządu.

##### 4.2. Zmiany w składzie Rady Nadzorczej

W dniu 05 stycznia 2024 roku Pan Maciej Nowak złożył rezygnację z pełnienia funkcji Przewodniczącego Rady Nadzorczej oraz zasiadania w składzie Rady Nadzorczej. Następnie w dniu 08 stycznia 2024 roku Rada Nadzorcza podjęła uchwałę w sprawie powołania do jej składu w drodze kooptacji Pana Dariusza Waisa. Ponadto Pan Dariusz Wais został wybrany na Przewodniczącego Rady Nadzorczej.

W dniu 27 czerwca 2024 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę w sprawie odwołania ze składu Rady Nadzorczej Pana Remigiusza Skrzypczaka. Jednocześnie podczas tego samego Zgromadzenia podjęta została uchwała w sprawie powołania do składu Rady Nadzorczej Pana Radosława Ślepówrońskiego.

W dniu 04 grudnia 2024 roku do składu Rady Nadzorczej został powołany Pan Cezary Ciarcieński.

##### 4.3. Wprowadzenie do obrotu akcji serii G, H i I oraz serii A, B i C

W dniu 15 marca 2024 roku Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych podjął uchwałę w sprawie wprowadzenia do alternatywnego systemu obrotu na rynku NewConnect akcji zwykłych na okaziciela serii G, H i I Emitenta, tj.:

- 1) 3.000.000 akcji serii G,
- 2) 4.200.000 akcji serii H,
- 3) 12.000.000 akcji serii I.

W dniu 19 kwietnia 2024 roku Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych podjął uchwałę w sprawie wprowadzenia do alternatywnego systemu obrotu na rynku NewConnect akcji zwykłych na okaziciela serii A, B i C Emitenta, tj.:

- 1) 1.000.000 akcji serii A,
- 2) 81.000.000 akcji serii B,
- 3) 15.800.000 akcji serii C.

#### **4.4. Zawarcie listu intencyjnego i umowy z ABO Securities**

W dniu 13 czerwca 2024 roku został zawarty list intencyjny z ABO Securities, którego przedmiotem było ustalenie warunków emisji obligacji zamiennych na akcje oraz warrantów subskrypcyjnych zamiennych na akcje Emitenta, z zaangażowaniem finansowym do wartości 10.000.000 złotych przez inwestora, który będzie określony w umowie głównej.

W dniu 09 października 2024 roku doszło do zawarcia umowy inwestycyjnej pomiędzy Emitentem, Global Corporate Finance Opportunities 30 („Inwestor”) oraz ABO Securities LTD („ABO”) na finansowanie działalności Spółki („Umowa Inwestycyjna”).

Zgodnie z postanowieniami Umowy Inwestycyjnej, Inwestor zaangażuje się finansowo w działalność Emitenta na poziomie do wartości 10.000.000 złotych płatnych w transzach, w zamian za co zaoferowane zostaną mu wyemitowane przez Spółkę obligacje zamienne na akcje oraz warrant subskrypcyjny. Każda obligacja będzie miała wartość nominalną wynoszącą 5.000 zł. Obligacje nie będą oprocentowane. Środki pozyskane od Inwestora w zamian za emisję obligacji zamiennych na akcje mają być wykorzystywane przez Spółkę na rozwój strategicznej działalności operacyjnej, w tym rozwój marek własnych oraz potencjalne transakcje akwizycyjne.

Obligacje na rzecz Inwestora będą wyemitowane w następujących transzach:

1. 2 pierwsze transze o wartości nominalnej 500.000 zł każda,
2. 36 kolejnych transz o wartości nominalnej 250.000 zł każda,  
- przy czym warunkiem uruchomienia kolejnych transz jest spełnienie się przesłanek i jednocześnie niewystąpienie zdarzeń określonych treścią Umowy Inwestycyjnej.

Każda obligacja będzie uprawniała do:

- (i) świadczenia pieniężnego polegającego na zapłacie kwoty wykupu odpowiadającej 120% wartości nominalnej obligacji w przypadku przedterminowego wykupu obligacji na żądanie Inwestora w trybie określonym w warunkach emisji, chyba że Inwestor zrealizował wcześniej prawo do nabycia akcji w zamian za obligacje oraz w przypadkach określonych w ustawie o obligacjach;
- (ii) świadczenia niepieniężnego w postaci prawa Inwestora do nabycia odpowiedniej liczby akcji Emitenta w zamian za posiadane obligacje.

Obligacje będą podlegały zamianie na akcje za cenę 92% wartości najniższej dziennej średniej ceny ważonej wolumenem akcji Emitenta z 15 dni sesyjnych, bezpośrednio poprzedzających dzień złożenia przez Inwestora oświadczenia o zamianie obligacji na akcje. Cena zamiany obligacji na akcje zostanie ustalona poprzez zaokrąglenie w dół do najbliższej 1/1000.

Emitent nie ma prawa do przedterminowego wykupu żadnej obligacji.

W przypadku wystąpienia między innymi wskazanymi poniżej zdarzeń, Inwestor może żądać przedterminowego wykupu obligacji:

- niezapisanie akcji wprowadzonych do obrotu na rachunku papierów wartościowych Inwestora w terminie określonym w Umowie Inwestycyjnej;
- niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązań Emitenta wynikających z Umowy Inwestycyjnej w jakimkolwiek istotnym zakresie oraz nieusunięcie skutków naruszenia w terminie 10 dni kalendarzowych;
- niezapłacenie przez Emitenta jakiegokolwiek kwoty należnej Inwestorowi lub ABO (lub jakimkolwiek ich podmiotowi powiązanemu) na podstawie Umowy Inwestycyjnej;
- wycofania akcji z rynku NewConnect (z wyjątkiem przeniesienia notowań na zagraniczny rynek regulowany lub renomowany rynek europejski za uprzednią zgodą Inwestora);
- zawieszenia obrotu akcjami;
- niewydanie lub nieopublikowanie opinii biegłego rewidenta w terminie określonym w przepisach prawa, odmowa wydania opinii lub wydanie opinii negatywnej, o sprawozdaniach finansowych Emitenta przez biegłych rewidentów Emitenta.

Od momentu wypłaty pierwszej transzy aż do końca okresu zobowiązania (tj. 36 miesięcy od dnia zawarcia Umowy Inwestycyjnej), Inwestor ma prawo zażądać emisji poprzez złożenie wniosku o subskrypcję. Inwestor ma prawo żądania wyemitowania 12 transz (z wyłączeniem transzy pierwszej).

Okres ważności każdej obligacji wynosi 24 miesiące od daty jej emisji. Począwszy od drugiej transzy, w przypadku, gdy średnia dzienna wartość transakcji w ciągu ostatnich dwudziestu dni sesyjnych – będzie niższa niż 15.000 zł Inwestor będzie miał prawo, według własnego uznania, do zmniejszenia o 50% wielkości kolejnej transzy. W takim przypadku liczba kolejnych transz zostanie dostosowana w celu zmniejszenia kwoty głównej transzy o 50%, tak aby całkowita kwota zobowiązania pozostała niezmieniona.

Umowa Inwestycyjna przewiduje także emisję warrantów subskrypcyjnych zamiennych na akcje skierowaną do Inwestora, oferowaną z obligacjami wyemitowanymi w ramach wszystkich transz. Warranty będą przyznane nieodpłatnie i każdy z nich uprawniać będzie do objęcia jednej akcji po cenie emisyjnej wyliczonej jako 120% z niższej ze wskazanych wartości:

- (i) w odniesieniu do warrantów wyemitowanych w związku z pierwszą transzą, najniższa z obu: 0,098 zł, lub 120% najniższej dziennej stawki ważonej wolumenem akcji w okresie 15 dni sesyjnych bezpośrednio poprzedzających datę wysłania zawiadomienia o subskrypcji pierwszej transzy;
- (ii) w odniesieniu do warrantów wyemitowanych w związku z każdą kolejną transzą, 120% najniższej dziennej stawki ważonej wolumenem akcji w okresie 10 dni sesyjnych bezpośrednio poprzedzających złożenie żądania emisji nowej kolejnej transzy.

Cena wykonania warrantów subskrypcyjnych zostanie ustalona poprzez zaokrąglenie w dół do najbliższej 1/1000. Warranty staną się automatycznie nieważne po okresie sześćdziesięciu miesięcy od daty ich zaoferowania.

Wynagrodzenie ABO płatne przez Spółkę wyniesie 5% całkowitej wartości inwestycji, tj. 500.000 zł i będzie uregulowane w następujący sposób:

- (i) 200.000 zł, nie później niż w drugim dniu roboczym po subskrypcji pierwszej transzy; oraz
- (ii) 300.000 zł, nie później niż w drugim dniu roboczym po subskrypcji drugiej transzy.

Zobowiązanie Inwestora do sfinansowania ceny nabycia obligacji i warrantów subskrypcyjnych jest uzależnione od spełnienia się warunków zawartych w treści Umowy Inwestycyjnej, m.in. dotyczących zgód korporacyjnych organów Emitenta. W przypadku gdy zamknięcie subskrypcji pierwszej transzy nie nastąpi w terminie 70 dni roboczych od dnia zawarcia Umowy Inwestycyjnej lub niespełnione zostaną



warunki w niej określone, Inwestor będzie uprawniony do rozwiązania Umowy Inwestycyjnej ze skutkiem natychmiastowym za pisemnym powiadomieniem Emitenta.

Umowa Inwestycyjna przewiduje karę umowną Emitenta w wysokości 5% kwoty uzyskanego finansowania od Inwestora, w przypadku skorzystania z finansowania kapitałowego o zmiennym oprocentowaniu rozumianego w tym kontekście emisji jakichkolwiek papierów wartościowych w trakcie okresu zobowiązania Umową Inwestycyjną.

#### **4.5. Zawarcie strategicznych umów handlowych**

##### **ZAWARCIE UMOWY O WSPÓŁPRACY Z KAMAKS SP. Z O.O.**

W dniu 24 sierpnia 2024 roku Emitent zawarł umowę o współpracę ze spółką Kamaks sp. z o.o. posiadającą wieloletnie doświadczenie i rozwinięte struktury na terenie Azji ("Partner"), która zapewnia współdziałanie z Partnerem jako podmiotem posiadającym wyłączność na zakup towarów z rynku elektroniki oraz wysokomarżowych produktów z segmentu akcesoriów elektronicznych od zagranicznych producentów oraz ich dalszą odsprzedaż ("Umowa"). Umowa określa ramy działania i współpracy między stronami, a jej celem jest ustalenie wzajemnych praw i obowiązków stron w celu uregulowania stosunków między nimi.

Partner jest podmiotem działającym na rynku międzynarodowym, posiadającym wyłączność w zakresie zakupu w/w kategorii produktów od podmiotów zagranicznych oraz ich dystrybucji zarówno na rynku krajowym, jak i rynkach obcych. Dzięki Umowie Spółka otrzymała gwarancję poszerzenia asortymentu o w/w produkty dotąd dla niej niedostępne, a także pozyskania nowych rynków zbytu dzięki wykorzystaniu kanałów sprzedaży udostępnionych przez Partnera. Strony uzgodniły, iż będą współdziałać przy opracowywaniu strategii wejścia na rynek, w tym negocjować warunki współpracy z sieciami handlowymi, identyfikować potencjalnych nowych partnerów oraz organizować działania promocyjne i marketingowe. Towary objęte Umową magazynowane będą w centrum logistycznym Partnera.

Umowa określa, że celem stron jest prowadzenie działalności w zakresie realizacji wspólnych projektów opartych na wprowadzeniu na rynek polski oraz rynki zagraniczne nowych produktów, które będą stanowić nowe wspólne marki własne oraz ustanowienie Spółki oficjalnym dystrybutorem tych marek. Umowa jest dla Spółki strategicznym krokiem, który będzie związany ze wzmocnieniem jej pozycji w branży handlu detalicznego i hurtowego. Dzięki wsparciu Partnera Spółka będzie miała możliwość przeprowadzania transakcji handlowych o bardzo dużym wolumenie, a także promocji produktów na skalę globalną, zwiększenia ich dostępności oraz rozpoznawalności na rynku.

W dniu 28 sierpnia 2024 r. Emitent poinformował, iż przystąpił do realizacji Umowy poprzez złożenie pierwszego zamówienia na towar od zagranicznych producentów.

Pierwsze zamówienie, obejmował produkty z segmentu akcesoriów gamingowych. Wartość zamówienia opiewa na kwotę ok. 100.000,00 zł, natomiast jego wartość handlowa plasuje się na poziomie ok. 250.000,00 zł - 350.000,00 zł.

Produkty objęte w/w Umową zostały wprowadzone do sprzedaży począwszy od dnia 01 listopada 2024 roku, stąd Emitent spodziewa się pierwszych przychodów w ramach realizacji tej Umowy w IV kwartale 2024 r.



## ZAWARCIE UMOWY Z PROFITANK

W dniu 17 września 2024 roku Emitent zawarł umowę ramową o strategicznej współpracy z podmiotem JM Profit będącym właścicielem marki PROFITANK („JM Profit”) posiadającym wieloletnie doświadczenie na rynku e-commerce, która zapewnia współdziałanie z JM Profit w zakresie umożliwienia Spółce sprzedaży produktów takich jak: zbiorniki na wodę, paliwa, nawozy, zbiorniki dla lotnictwa, dystrybutory, wskaźniki poziomu, elementy systemów kontroli czy akcesoria i części zamienne następujących producentów: Kingspan, PIUSI, Prosperplast, HICO, GAITER, Emiliana-serbatoi, SIJA („Umowa”). Umowa określa ramy działania i współpracy między stronami, a jej celem jest ustalenie wzajemnych praw i obowiązków stron w celu uregulowania stosunków między nimi. Szczegółowe warunki współpracy stron zostaną określone w umowie wykonawczej do Umowy.

JM Profit jest podmiotem działającym na rynku e-commerce, posiadającym własne sklepy oraz platformy marketplace, a także prowadzącym sprzedaż bezpośrednią. Dzięki Umowie Spółka otrzymała gwarancję poszerzenia asortymentu o w/w produkty dotąd dla niej niedostępne oraz ustanowienia Spółki oficjalnym dystrybutorem w/w producentów. Współpraca z renomowanym JM Profit pozwoli Emitentowi na lepsze wykorzystanie wspólnych doświadczeń oraz zasobów, w tym centrum magazynowania Partnera, co umożliwi rozwój w obszarach, które były dotychczas poza zasięgiem Spółki oraz może wpłynąć na zwiększenie jej przewagi konkurencyjnej na rynku.

Umowa określa, że celem stron jest prowadzenie działalności w zakresie realizacji wspólnych projektów opartych na sprzedaży produktów oferowanych przez Spółkę i JM Profit pod wspólną marką, a także stworzeniu nowych marek własnych. Wykorzystanie tej synergii może pozytywnie wpłynąć na rozpoznawalność marek Stron i przyczynić się do zwiększenia zaufania klientów i partnerów biznesowych, a w długoterminowej perspektywie zwiększyć przychody Spółki i wzmocnić pozycję jako jednego z liderów w branży.

Produkty objęte w/w Umową zostały wprowadzone do sprzedaży od dnia 01 października 2024 roku.

## ZAWARCIE UMOWY RESELLERSKIEJ

W dniu 24 września 2024 roku Emitent zawarł umowę resellerską, na podstawie której nawiązał współpracę z jednym z dystrybutorów w branży elektroniki („Partner”) w zakresie sprzedaży produktów w postaci kamer sportowych wraz z akcesoriami marki SJ CAM („Umowa Resellerska”). Na podstawie Umowy Resellerskiej Partner został upoważniony do dalszej odsprzedaży w/w towarów nabywanych wcześniej od Spółki na podstawie składanych uprzednio zamówień. Zgodnie z treścią Umowy Resellerskiej Partner będzie odpowiadał także za działania promocyjne i marketingowe mające na celu zwiększenie sprzedaży produktów SJ CAM, natomiast po stronie Emitenta będzie leżało zapewnienie wsparcia technicznego. Ponadto w ramach współpracy strony będą podejmować działania w zakresie wprowadzenia w/w produktów do ogólnopolskich sieci handlowych, z którymi każda z nich prowadzi zaawansowane rozmowy.

Zawarcie Umowy Resellerskiej ma na celu optymalizację procesów sprzedaży poprzez poszerzenie zasięgu rynkowego Spółki bez konieczności ponoszenia dodatkowych kosztów operacyjnych związanych z rozwijaniem własnej struktury sprzedażowej. W ramach Umowy Resellerskiej Partner zobowiązany jest także do regularnego raportowania o stanie dystrybucji, co pozwoli uzyskać pełną kontrolę nad efektywnością sprzedaży i umożliwi szybkie reagowanie na potrzeby klientów.

## NADANIE STATUSU OFICJALNEGO DYSTRYBUTORA MARKI FLASHFIRE

W dniu 15 października 2024 roku Emitent oraz Kamaks sp. z o.o. w wyniku uzgodnionego porozumienia dystrybucyjnego z FlashFire Interactive INC. („FlashFire Interactive”), zostali uznani za oficjalnych dystrybutorów produktów marki Flashfire na terenie Polski („Porozumienie”). Dzięki Porozumieniu Spółka zyskała status autoryzowanego przedstawiciela marki Flashfire, co umożliwia jej poszerzenie oferty o nowe produkty. Partnerstwo z FlashFire Interactive stanowi realizację zawartej umowy, o której Spółka informowała w raporcie ESPI nr 15/2024 z dnia 24 sierpnia 2024 roku, co może przyczynić się do wzmocnienia pozycji Emitenta w branży handlu detalicznego i hurtowego. Porozumienie obowiązuje przez okres jednego roku od dnia 15 października 2024 roku do dnia 14 października 2025 roku.

Spółka, oprócz uzyskania statusu oficjalnego dystrybutora marki Flashfire w Polsce, otrzymała również prawo do prowadzenia działań marketingowych związanych z promowaniem produktów tej marki na wyznaczonym rynku.

Produkty marki Flashfire zostały wprowadzone do sprzedaży przez Emitenta począwszy od dnia 01 listopada 2024 roku.

#### **4.6. Scalenie akcji**

W dniu 30 sierpnia 2024 roku Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego dokonał rejestracji zmiany Statutu Spółki. Zarejestrowana zmiana dotyczyła § 6 ust. 1 Statutu Spółki w zakresie scalenia akcji i zmiany wartości nominalnej akcji z 0,10 zł na 1,40 zł przy zachowaniu tej samej wysokości kapitału zakładowego Spółki.

#### **4.7. Obniżenie kapitału zakładowego**

W dniu 23 grudnia 2024 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę nr 4 w sprawie obniżenia kapitału zakładowego i zmiany Statutu Spółki. Na mocy przedmiotowej uchwały dokonano obniżenia kapitału zakładowego Spółki, w drodze zmiany Statutu Spółki, o kwotę 13.000.000,00 zł (słownie: trzynaście milionów złotych 00/100), tj. z kwoty 14.000.000,00 zł (słownie: czternaście milionów złotych 00/100) do kwoty 1.000.000,00 zł (słownie: jeden milion złotych 00/100) poprzez obniżenie wartości nominalnej każdej akcji o kwotę 1,30 zł (słownie: jeden złoty 30/100), tj. z kwoty 1,40 zł (słownie: jeden złoty 40/100) każda do kwoty 0,10 zł (słownie: dziesięć groszy) każda.

Obniżenie kapitału zakładowego miało na celu restrukturyzację kapitałów własnych Spółki, a także usunięcie dysproporcji pomiędzy wartością nominalną akcji a ich wartością rynkową. Wobec powyższego Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie postanowiło, że kwota obniżenia kapitału zakładowego w wysokości 13.000.000,00 zł (słownie: trzynaście milionów złotych 00/100) zostaje przeniesiona na pokrycie straty Spółki do wysokości 13.000.000,00 zł (słownie: trzynaście milionów 00/100).

Obniżenie kapitału zakładowego następuje bez wypłaty środków na rzecz akcjonariuszy.

Obniżenie kapitału zakładowego Spółki odbywa się przy zachowaniu niezminionej liczby wszystkich akcji. Wszystkie akcje zachowują swoje dotychczasowe uprawnienia zgodnie ze Statutem Spółki.

Stosownie do art. 457 §1 pkt 2 Kodeksu spółek handlowych, obniżenie kapitału zakładowego Spółki następuje bez przeprowadzenia postępowania konwokacyjnego, o którym mowa w art. 456 Kodeksu spółek handlowych.

W związku z uchwalonym obniżeniem kapitału zakładowego Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie postanowiło także o zmianie § 6 ust. 1 oraz § 6a Statutu Spółki.

Obniżenie kapitału zakładowego zostało zarejestrowane w rejestrze przedsiębiorców w I kwartale 2025 roku.

#### **4.8. Zmiana adresu e-mail**

W dniu 30 grudnia 2024 roku Emitent dokonał zmiany adresu e-mail do kontaktu na następujący: [biuro@e-shoppinggroup.pl](mailto:biuro@e-shoppinggroup.pl).

### **5. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły po zakończeniu roku obrotowego do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego.**

#### **5.1. Przegląd opcji strategicznych**

W dniu 03 stycznia 2025 roku Emitent podjął decyzję o rozpoczęciu procesu przeglądu opcji strategicznych dla Spółki w zakresie kierunków wspierających rozszerzenie jej działalności.

Głównym priorytetem tego procesu był wybór najbardziej optymalnego sposobu na rozszerzenie działalności Emitenta oraz wsparcie jego rozwoju, które miały przyczynić się do wzrostu wartości dla akcjonariuszy, zdobycia nowych rynków i zwiększenia konkurencyjności Spółki. W ramach procesu przeglądu opcji strategicznych Zarząd Spółki przeprowadził rozmowy z dwoma niezależnymi od siebie podmiotami, działającymi w następujących sektorach:

- segmencie technologii AI wykorzystywanych w obszarze ochrony zdrowia;
- branży związanej z obronnością i technologiami podwójnego zastosowania.

W ramach przeglądu opcji strategicznych Zarząd brał również pod uwagę przeprowadzenie transakcji mogącej skutkować zmianą struktury akcjonariatu Spółki.

Jednocześnie Spółka poinformowała, iż w trakcie przeglądu opcji strategicznych Spółka będzie kontynuować realizację dotychczasowej strategii.

Zgodnie z podjętą uchwałą przegląd opcji strategicznych miał potrwać maksymalnie do końca I kwartału 2025 r.

W dniu 20 stycznia 2025 roku Emitent poinformował, iż podjął decyzję o zakończeniu przeglądu opcji strategicznych.

W wyniku przeprowadzonej analizy oraz weryfikacji możliwych scenariuszy biznesowych Zarząd Spółki zdecydował o rozszerzeniu działalności operacyjnej Spółki o działalność na rynku ochrony zdrowia, w szczególności w obszarze zaawansowanej diagnostyki z wykorzystaniem technologii AI, a także o rozpoczęciu rozmów z producentami innowacyjnych rozwiązań wykorzystywanych w nowoczesnych technikach operacyjnych w zakresie zawarcia umowy dystrybucyjnej, na podstawie której Emitent mógłby nabyć prawo dystrybucji takich rozwiązań. Zarząd Spółki uznał, iż wybrana opcja jest najbezpieczniejsza pod kątem rozwoju dla Emitenta i daje perspektywę dynamicznego wzrostu przychodów z tego tytułu w najbliższym czasie.

W związku z powyższym Spółka poinformowała, iż w celu realizacji przyjętego kierunku rozwoju Zarząd Spółki rozpocznie rozmowy z partnerami oraz dystrybutorami spoza Polski.

## **5.2. Zawarcie umowy ramowej z AIDA Diagnostics**

W dniu 20 stycznia 2025 roku Emitent zawarł umowę ramową z AIDA Diagnostics („Umowa”), na podstawie której nawiązał współpracę z podmiotem specjalizującym się w tworzeniu innowacyjnych rozwiązań z obszaru medycyny i technologii, posiadającym doświadczenie przy współpracy z czołowymi podmiotami z Polski oraz Europy.

Umowa określa, iż współpraca stron obejmuje realizację wspólnych projektów w obszarze tworzenia zaawansowanych technologii wspierających diagnostykę oraz leczenie pacjentów. Dzięki wymianie wiedzy specjalistycznej, doświadczeń i najlepszych praktyk strony planują znacząco wpłynąć na rozwój nowoczesnej medycyny, w tym tworzenie inteligentnych rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji wspierających procesy medyczne. Ponadto w ramach Umowy strony będą podejmować działania marketingowe i promocyjne mające na celu wzmocnienie pozycji marek obu stron na rynku oraz poszerzenie bazy klientów.

Zawarta Umowa ma charakter umowy ramowej, natomiast szczegółowe warunki współpracy stron będą ustalane na podstawie umów wykonawczych do Umowy.

## **5.3. Zmiany w składzie Zarządu**

W dniu 21 stycznia 2025 roku Pan Maciej Nowak złożył rezygnację z zasiadania w składzie Zarządu Emitenta ze skutkiem natychmiastowym.

Jednocześnie w dniu 21 stycznia 2025 roku Rada Nadzorcza Emitenta podjęła uchwałę w sprawie powołania Pana Jarosława Kaim na stanowisko Prezesa Zarządu.

W dniu 08 maja 2025 roku Rada Nadzorcza Emitenta podjęła uchwałę w sprawie powołania Pana Michała Janiszewskiego na stanowisko Wiceprezesa Zarządu odpowiedzialnego za obszar medyczny i naukowy, ze skutkiem od dnia 01 czerwca 2025 roku.

## **5.4. Zmiany w składzie Rady Nadzorczej**

W dniu 28 stycznia 2025 roku Pan Dariusz Wais złożył rezygnację z zasiadania w składzie Rady Nadzorczej Emitenta ze skutkiem na dzień 28 stycznia 2025 roku.

Kolejno w dniu 24 lutego 2025 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę w sprawie odwołania ze składu Rady Nadzorczej Pana Michała Paszko. Równocześnie Emitent na tym samym Nadzwyczajnym Walnym Zgromadzeniu podjęło uchwały w sprawie powołania do składu Rady Nadzorczej Pana Andrzeja Szurka i Pana Sławomira Niedziółki.

## **5.5. Nowe kierunki rozwoju**

W dniu 22 stycznia 2025 roku Emitent poinformował o nowych kierunkach rozwoju Spółki:

### **1. Opracowywanie innowacyjnych produktów medycznych i diagnostycznych**

Spółka przekazała informację o planach w zakresie rozwijania działań badawczo-rozwojowych w obszarze innowacyjnych produktów medycznych i diagnostycznych. Zamiarem Spółki jest położenie szczególnego nacisku na wspieranie innowacji, pozwalających na podnoszenie jakości diagnostyki oraz leczenia pacjentów. Spółka działając w tym obszarze planuje pogłębiać współpracę z jednostkami badawczymi w zakresie rozwijania innowacyjnych technologii medycznych. Partnerstwa te pozwolą na połączenie potencjału badawczego z praktycznymi zastosowaniami, co ma prowadzić do wdrażania przełomowych rozwiązań na rynek medyczny.

## 2. Dystrybucja produktów medycznych

Działania w zakresie dystrybucji produktów medycznych będą opierać się na nawiązywaniu współpracy z producentami w Polsce i Europie. Celem jest budowa sieci dystrybucyjnej obejmującej szpitale oraz placówki medyczne, oparta na stabilnych umowach dystrybucyjnych.

## 3. Rozwój sprzedaży usług consultingowych w obszarze technologii medycznych

Spółka koncentruje działania na rozwoju i profesjonalizacji usług consultingowych, dedykowanych sektorowi technologii medycznych. W ramach tych usług zapewniane jest wsparcie na każdym etapie opracowywania innowacyjnych rozwiązań – od formułowania koncepcji, poprzez wnikliwe badania potrzeb użytkowników (product i customer discovery), aż po tworzenie prototypów i analizę możliwości wdrożenia na rynek.

Kluczową wartością w obszarze konsultingu jest połączenie eksperckiej wiedzy technicznej z doświadczeniem w projektowaniu rozwiązań przyjaznych użytkownikowi. Usługi doradcze obejmują zarówno UX/UI design, jak i zagadnienia związane z architekturą oraz integracją technologii software'owych i hardware'owych. W ten sposób możliwe jest wsparcie partnerów w podejmowaniu decyzji dotyczących rozwoju produktu, prototypowania i testów, a także optymalizacji procesów wdrożenia.

W ramach rozwijania tego obszaru Spółka nawiązała współpracę z podmiotem, który posiada ugruntowane doświadczenie w opracowywaniu innowacyjnych projektów w obszarze technologii medycznych, co potwierdzają zdobyte patenty. W efekcie planowane jest stworzenie kompleksowego wsparcia consultingowego, dostosowanego do indywidualnych potrzeb klientów – od analizy rynku i planowania strategii rozwoju, aż po asystowanie w procesie komercjalizacji. Celem jest dostarczanie rozwiązań, które nie tylko wyróżniają się na tle konkurencji, ale także realnie wspierają procesy diagnostyczne i terapeutyczne w sektorze medycznym.

Realizacja powyższych kierunków rozwoju pozwoli Spółce na dynamiczne generowanie przychodów oraz budowę długoterminowej wartości dla akcjonariuszy. Zarząd planuje postawić nacisk na generowanie przychodów oraz realizację marży na poszczególnych segmentach działalności.

### **5.6. Zawarcie umowy dystrybucyjnej z Healthnomic S.A.**

W dniu 24 stycznia 2025 roku Emitent zawarł umowę dystrybucyjną („Umowa”) z Healthnomic S.A. („Partner”), której celem jest wspólne rozwijanie i dystrybucja projektów z zakresu innowacyjnych technologii w medycynie.

Współpraca stron będzie opierać się na dostarczaniu technologii, know-how i zasobów ludzkich przez Partnera oraz współfinansowaniu procesu ich realizacji przez Emitenta. Umowa obejmuje także działania w zakresie dystrybucji opracowanych produktów, co pozwoli na ich szerokie zastosowanie na rynkach krajowych i międzynarodowych. Partnerstwo to stanowi istotny krok w rozwoju innowacji medycznych, łącząc doświadczenie i zasoby obu stron. Umowa przewiduje także, że strony będą podejmować umówione działania marketingowe m.in. poprzez promowanie sprzedaży wspólnych technologii w celu jak najlepszego wykorzystania ich potencjału rynkowego.

Zawarta Umowa ma charakter umowy ramowej, natomiast szczegółowe warunki współpracy stron będą ustalane na podstawie umów wykonawczych do Umowy.

Umowa została zawarta na czas nieoznaczony. Każda ze stron ma prawo do pisemnego wypowiedzenia

Umowy z zachowaniem miesięcznego okresu wypowiedzenia ze skutkiem na koniec miesiąca kalendarzowego.

#### **5.7. Zawarcie listu intencyjnego i umowy z GCCI Medical**

Emitent w dniu 31 stycznia 2025 roku zawarł z GCCI Medical Siège de GCCI 374 route de la Biolle, 74930 Reignier-Esery Francja („Partner”, „Dostawca”) list intencyjny („List Intencyjny”) dotyczący współpracy w zakresie dystrybucji produktów medycznych.

Przedmiotem Listu Intencyjnego było nawiązanie współpracy umożliwiającej Spółce poszerzenie swojego portfolio o wysokiej jakości produkty medyczne oferowane przez Partnera, pochodzące od europejskich producentów, w tym ze Szwajcarii. Emitent wyraził przekonanie, iż wzajemna współpraca może stworzyć znaczące możliwości ekspansji rynkowej i wprowadzenia innowacyjnych rozwiązań medycznych do nowych regionów.

Zawarcie Listu Intencyjnego stanowiło wyraz intencji stron co do podjęcia dalszych rozmów odnośnie skonkretyzowania warunków współpracy, w tym wyboru produktów, ustaleń w zakresie działań logistycznych i strategii rynkowej, co może nastąpić poprzez podpisanie stosownych umów.

Następnie w dniu 28 lutego 2025 roku strony zawarły umowę dystrybucyjną („Umowa”). Przedmiotem Umowy jest wyłączna dystrybucja na terytorium Polski produktów medycznych do badań endoskopowych produkowanych przez Dostawcę. Dzięki uzyskaniu wyłączności na dystrybucję Spółka poczyni kolejny krok w celu rozszerzenia zasięgu rynkowego na polski rynek endoskopii i umocnienia swojej pozycji jako kluczowy dostawca innowacyjnych rozwiązań medycznych. Umowa przewiduje także możliwość współpracy przez Emitenta z dalszymi dystrybutorami i agentami, z zachowaniem wytycznych Dostawcy.

Na podstawie Umowy Emitent zobowiązał się również do prowadzenia działań marketingowych w celu zwiększenia rozpoznawalności produktów Dostawcy na rynku polskim, budowania świadomości marki oraz pozyskiwania nowych klientów. Działania te obejmować będą m.in.: udział w przetargach, budowanie zespołu sprzedażowego i obsługi posprzedażowej. Dostawca zobowiązał się natomiast do udzielenia Emitentowi wsparcia szkoleniowego i marketingowego.

Umowa została zawarta na okres 3 lat z możliwością przedłużenia. Strony przewidziały możliwość rozwiązania Umowy z zachowaniem 3-miesięcznego okresu wypowiedzenia.

#### **5.8. Zmiana autoryzowanego doradcy**

W dniu 31 stycznia 2025 roku Emitent rozwiązał za porozumieniem stron umowę z dnia 09 lutego 2022 roku o pełnienie funkcji autoryzowanego doradcy zawartą z EQ1 sp. z o.o. Umowa uległa rozwiązaniu ze skutkiem na dzień 31 stycznia 2025 roku.

Następnie w dniu 05 lutego 2025 roku Emitent podpisał umowę z INC S.A. z siedzibą w Poznaniu ("INC") w zakresie pełnienia przez INC funkcji Autoryzowanego Doradcy dla Spółki, w tym w szczególności świadczenia usług wsparcia przy wypełnianiu obowiązków informacyjnych oraz doradztwa w zakresie funkcjonowania instrumentów finansowych Spółki na rynku NewConnect. Umowa weszła w życie z chwilą jej podpisania tj. w dniu 5 lutego 2025 roku.



### **5.9. Rejestracja zmian Statutu, w tym zmiany nazwy Spółki**

W dniu 06 marca 2025 roku przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego zarejestrował zmiany Statutu Spółki dokonane na podstawie uchwały nr 6 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 24 lutego 2025 roku.

W związku z rejestracją wspomnianych zmian w Statucie, zmieniona została m.in.:

- firma Spółki z E-shopping Group spółka akcyjna na MedTech Solutions spółka akcyjna,
- przedmiot prowadzenia działalności gospodarczej.

### **5.10. Zmiana adresu strony internetowej i adresu e-mail**

W dniu 07 marca 2025 roku Emitent dokonał zmiany adresu strony internetowej na następującą:  
www.medtechs.pl

oraz adresu e-mail Emitenta na następujący:  
contact@medtechs.pl.

### **5.11. Rejestracja obniżenia kapitału zakładowego w KRS**

W dniu 10 marca 2025 roku Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego dokonał rejestracji zmian Statutu Spółki dokonanych na podstawie uchwały nr 4 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 23 grudnia 2024 roku w sprawie obniżenia kapitału zakładowego i zmiany Statutu Spółki. Na mocy przedmiotowej uchwały dokonano obniżenia kapitału zakładowego Spółki, w drodze zmiany Statutu Spółki, o kwotę 13.000.000,00 zł (słownie: trzystaście milionów złotych 00/100), tj. z kwoty 14.000.000,00 zł (słownie: czternaście milionów złotych 00/100) do kwoty 1.000.000,00 zł (słownie: jeden milion złotych 00/100) poprzez obniżenie wartości nominalnej każdej akcji o kwotę 1,30 zł (słownie: jeden złoty 30/100), tj. z kwoty 1,40 zł (słownie: jeden złoty 40/100) każda do kwoty 0,10 zł (słownie: dziesięć groszy) każda.

Obniżenie kapitału zakładowego miało na celu restrukturyzację kapitałów własnych Spółki, a także usunięcie dysproporcji pomiędzy wartością nominalną akcji a ich wartością rynkową. Wobec powyższego Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie postanowiło, że kwota obniżenia kapitału zakładowego w wysokości 13.000.000,00 zł (słownie: trzystaście milionów złotych 00/100) zostaje przeniesiona na pokrycie straty Spółki do wysokości 13.000.000,00 zł (słownie: trzystaście milionów 00/100).

Obniżenie kapitału zakładowego następuje bez wypłaty środków na rzecz akcjonariuszy.

Obniżenie kapitału zakładowego Spółki odbyło się przy zachowaniu niezmięionej liczby wszystkich akcji. Wszystkie akcje zachowały swoje dotychczasowe uprawnienia zgodnie ze Statutem Spółki.

Stosownie do art. 457 §1 pkt 2 Kodeksu spółek handlowych, obniżenie kapitału zakładowego Spółki nastąpiło bez przeprowadzenia postępowania konwokacyjnego, o którym mowa w art. 456 Kodeksu spółek handlowych.

W związku z rejestracją wspomnianych zmian w Statucie, zmieniona została wysokość kapitału zakładowego oraz kapitału docelowego Spółki.



#### **5.12. Zawarcie porozumienia z Wojskową Akademią Techniczną**

W dniu 11 marca 2025 roku Emitent zawarł porozumienie o współpracy [„Porozumienie”] z Wojskową Akademią Techniczną im. Jarosława Dąbrowskiego [„WAT”]. Przedmiotem Porozumienia jest wszechstronna współpraca otwierająca drogę do realizacji innowacyjnych projektów badawczo-rozwojowych w zakresie bioinżynierii, w tym wyrobów medycznych, a także wymiany wiedzy i doświadczenia oraz wdrażania nowoczesnych technologii wykorzystywanych w medycynie, technologii z użyciem algorytmów sztucznej inteligencji oraz uczenia maszynowego, jak również technologii wykorzystywanej w cyberbezpieczeństwie.

W ramach współpracy planowane jest inicjowanie i prowadzenie badań naukowych oraz prac rozwojowych, promowanie ich wyników, w tym innowacyjnych rozwiązań technologicznych oraz ich komercjalizacja i transfer do gospodarki. Współpraca obejmuje również doradztwo naukowo-badawcze, konsultacje techniczno-technologiczne i ekspertyzy, a także organizowanie szkoleń, kursów, konferencji naukowych, staży i praktyk.

Zawarte Porozumienie nie stwarza dla Stron obowiązku podjęcia i prowadzenia przez Strony współpracy oraz nie tworzy żadnych obowiązków i zobowiązań, w tym zobowiązań finansowych. W celu realizacji Porozumienia każdorazowo Emitent i WAT będą zawierały osobne umowy.

#### **5.13. Przystąpienie do Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Wyrobów Medycznych Polmed**

W dniu 13 marca 2025 roku Emitent przystąpił do Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Wyrobów Medycznych POLMED [dalej „Izba POLMED”], która w ramach swojej działalności skupia producentów i dystrybutorów wyrobów medycznych działających na polskim rynku. Członkostwo Emitenta w Izbie POLMED zostało ustanowione na czas nieoznaczony i pozwoli Emitentowi uzyskać możliwość aktywnego uczestniczenia w procesie legislacyjnym oraz wpływania na zmiany w krajowych regulacjach prawnych w branży medycznej, co w efekcie- pozwoli Emitentowi przyczyniać się do kształtowania polityki zdrowotnej w Polsce.

Przystąpienie do Izby POLMED pozwoli także Spółce na udział w procesie konsultacji społecznych oraz umożliwi dostęp do ekskluzywnych analiz rynkowych, co z kolei ułatwi nawiązywanie strategicznych partnerstw w branży wyrobów medycznych. Dodatkowo, Emitent, w ramach wsparcia ze strony Izby POLMED, będzie mógł skorzystać z pomocy w zakresie interpretacji przepisów prawnych oraz certyfikacji, co ułatwi sprawne dostosowanie się do zmieniających się regulacji i wymagań rynkowych. Spółka ponadto zyska możliwość aktywnego wpływania na rozwój rynku wyrobów medycznych w Polsce.

#### **5.14. Zatwierdzenie i aktualizacja strategii rozwoju na lata 2025 – 2027**

W dniu 17 marca 2025 roku, na mocy uchwały Rady Nadzorczej Spółki z dnia 17 marca 2025 roku w sprawie zatwierdzenia przyjęcia dokumentu pn. „Strategia Rozwoju MedTech Solutions w latach 2025-2027” (dalej „Strategia”), Zarząd Spółki przyjął do realizacji Strategię na lata 2025-2027.

Nowa Strategia odzwierciedla decyzję Zarządu o skupieniu się na nowych obszarach operacyjnych Spółki w odpowiedzi na rosnące znaczenie innowacyjnych technologii w sektorze ochrony zdrowia. Strategia rozwoju Emitenta zakłada połączenie intensywnych działań badawczo-rozwojowych z równoległym generowaniem przychodów z działalności handlowej i doradczej. Spółka planuje finansować rozwój m.in. ze środków Krajowego Planu Odbudowy, a także poprzez możliwą emisję instrumentów finansowych. Dodatkowo przewiduje przejęcia podmiotów technologicznych w celu budowy synergii produktowych i rozszerzenia kompetencji.

Nowa strategia zakłada równoległy rozwój trzech kluczowych obszarów działalności:

**1. Technologie AI w medycynie**

Spółka rozwija autorskie systemy oparte o sztuczną inteligencję, ze szczególnym uwzględnieniem NLP (natural language processing), wspierające kwalifikację pacjentów do badań klinicznych oraz zarządzanie zdarzeniami niepożądanymi w opiece zdrowotnej. Celem jest poprawa jakości i efektywności procesów klinicznych oraz stworzenie innowacyjnych produktów możliwych do komercjalizacji na rynkach międzynarodowych.

**2. Rozbudowa działalności dystrybucyjnej**

Emitent buduje sieć dystrybucji nowoczesnych wyrobów medycznych, kierując ofertę bezpośrednio do placówek ochrony zdrowia. Działania obejmują zarówno import i dystrybucję, jak i rozwój oferty produktowej na rynkach zagranicznych. Wzrost przychodów w tym segmencie ma charakter skalowalny i niski kapitałowo, co stanowi ważne źródło bieżących wpływów.

**3. Usługi doradcze i wdrożeniowe dla sektora medycznego**

Spółka oferuje kompleksowe wsparcie dla instytucji ochrony zdrowia i firm technologicznych w zakresie projektowania, wdrażania i walidacji nowoczesnych rozwiązań IT i AI. Doradztwo obejmuje m.in. obszary user experience, compliance z przepisami MDR i FDA oraz integrację sprzętu i oprogramowania w środowiskach klinicznych.

Realizacja powyższych założeń ma umożliwić Spółce nie tylko zwiększenie przychodów i rentowności, ale także budowę trwałej przewagi konkurencyjnej na styku technologii i ochrony zdrowia – zarówno w Polsce, jak i na rynkach zagranicznych.

Zarząd Spółki wskazał, że cele i założenia Strategii nie stanowią jakiegokolwiek prognozy lub szacunków przyszłych wyników finansowych Spółki, a Strategia wskazuje jedynie na przyjęte działania Emitenta w kluczowych dla niego obszarach.

W dniu 08 maja 2025 roku Emitent poinformował o aktualizacji Strategii Spółki, w szczególności mając na względzie raport bieżący ESPI nr 34/2025 z dnia 08 maja 2025 roku oraz raport bieżący EBI nr 24/2025 z dnia 08 maja 2025 roku rozszerzające porządek obrad Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia zwołanego na dzień 26 maja 2025 roku m.in. o uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji akcji serii C w trybie subskrypcji zamkniętej (tj. z zachowaniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy), ustalenia dnia 05 czerwca 2025 roku jako dnia prawa poboru akcji serii C, wprowadzenia akcji do obrotu w alternatywnym systemie obrotu prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. pod nazwą NewConnect oraz zmiany Statutu Spółki.

Spółka dokonała aktualizacji swojej Strategii w odpowiedzi na dynamicznie zmieniające się otoczenie rynkowe oraz identyfikację atrakcyjnych celów akwizycyjnych, mając na celu maksymalizację jej wartości dla akcjonariuszy oraz przyspieszenia rozwoju operacyjnego, a także w związku z decyzją o pozyskaniu kapitału poprzez emisję akcji z prawem poboru jako kluczowego narzędzia finansowania planowanych działań.

**1. Cele akwizycyjne i rozwój działalności**

Emitent dokonał identyfikacji podmiotów, których potencjalne przejęcie umożliwi istotne zwiększenie skali działalności, poszerzenie oferty produktowej i usługowej oraz wejście na nowe, atrakcyjne rynki. Planowane akwizycje stanowią element długofalowej strategii budowy silnego podmiotu operującego w segmentach o wysokim potencjale wzrostu. Emitent ocenia, że integracja z wybranymi podmiotami

może przynieść wymierne efekty finansowe już w perspektywie krótkoterminowej, jednocześnie wzmacniając fundamenty dla dalszego, stabilnego rozwoju w kolejnych latach. Planowane przejęcia nie tylko przyspieszą realizację celów strategicznych, ale także zwiększą elastyczność operacyjną i odporność biznesową Emitenta na zmienne warunki rynkowe.

## 2. Realizacja istniejących kontraktów i partnerstw

Spółka pozostaje w pełni skoncentrowana na skutecznej realizacji już podpisanych umów handlowych i projektowych, które stanowią solidny fundament wzrostu przychodów oraz potwierdzają wiarygodność rynkową i operacyjną Emitenta. Umowy te obejmują zarówno długoterminowe kontrakty z kluczowymi partnerami, jak i zlecenia o wysokim potencjale marżowym, których sukcesywna realizacja przekłada się bezpośrednio na wzrost wartości przedsiębiorstwa.

Równolegle Emitent prowadzi działania zmierzające do pozyskania nowych partnerów strategicznych, których zaangażowanie może w istotny sposób wpłynąć na skalę, stabilność i perspektywy rozwoju działalności. Budowanie partnerstw odbywa się w oparciu o precyzyjnie dobrane kryteria obejmujące m.in. dostęp do nowych rynków, wsparcie technologiczne, potencjał sprzedażowy oraz możliwość wspólnego rozwoju innowacyjnych produktów lub usług.

Planowane partnerstwa mają charakter zarówno komercyjny, jak i strategiczny – są nakierowane nie tylko na zwiększenie bieżących przychodów, ale również na rozwój nowych kanałów dystrybucji, poprawę efektywności operacyjnej i wzmocnienie pozycji konkurencyjnej Emitenta w kluczowych segmentach rynku.

Dzięki realizacji podpisanych kontraktów oraz poszerzaniu bazy partnerstw, Emitent buduje skalowalny model działalności oparty na stabilnych, powtarzalnych źródłach przychodów, co jest zgodne z jego długofalową strategią wzrostu i budowy trwałej wartości dla akcjonariuszy.

## 3. Finansowanie rozwoju – emisja akcji z prawem poboru

Z uwagi na fakt, iż warunki finansowania dłużnego, w tym w szczególności oprocentowanie i wymagane zabezpieczenia nie są optymalne dla Spółki wobec zakładanej dynamiki jej wzrostu, a także mając na celu unikanie podnoszenia poziomu zadłużenia Emitenta, które mogłoby niekorzystnie wpłynąć na strukturę bilansu oraz ocenę ryzyka działalności, Spółka podjęła kroki w celu przeprowadzenia emisji akcji z prawem poboru. Powyższa decyzja oznacza, iż każdy z obecnych akcjonariuszy Spółki otrzyma możliwość objęcia nowych akcji Emitenta proporcjonalnie do liczby akcji już posiadanych. Przyjęta opcja finansowania jest odpowiedzią na wyrażane przez akcjonariuszy Spółki zainteresowanie wsparciem jej rozwoju.

Mając na uwadze zasadę równego traktowania, Spółka zdecydowała się na przeprowadzenie emisji z prawem poboru, co zapewni każdemu akcjonariuszowi uczciwy i proporcjonalny dostęp do objęcia akcji nowej serii. Taka forma emisji akcji zapewni transparentność i równość, tj. wszyscy aktualni inwestorzy, niezależnie od wielkości zaangażowania, będą mogli uzyskać taki sam dostęp do uczestnictwa w dalszym wzroście wartości Spółki. Emisja akcji z zachowaniem prawa poboru stanowi zatem wyraz zabezpieczenia interesu dotychczasowych akcjonariuszy i potwierdza długofalowe podejście i partnerskie relacje Emitenta z inwestorami.

Emitent zakłada, iż pozyskany w ten sposób kapitał zostanie przeznaczony na realizację przejęć wybranych celów akwizycyjnych, finansowanie rozwoju operacyjnego wynikającego z zawartych umów,

wzmocnienie pozycji Spółki w negocjacjach z partnerami strategicznymi, a także zwiększenie elastyczności finansowej Spółki.

#### **5.15. Podwyższenie kapitału zakładowego i emisja akcji serii B**

W dniu 25 marca 2025 roku działając na podstawie art. 446, w zgodzie z art. 431 § 1 i § 2 pkt. 1) Kodeksu Spółek Handlowych oraz § 6a Statutu Emitenta, po wyrażeniu zgody przez Radę Nadzorczą, Zarząd Spółki podjął uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego przez emisję akcji zwykłych na okaziciela serii B z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy. Poprzez podjęcie przedmiotowej uchwały Zarządu upoważnienie do dokonania podwyższenia kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego znajdujące się w Statucie Emitenta zostało zrealizowane w 100%.

Na mocy podjętej uchwały dokonano podwyższenia kapitału zakładowego Emitenta z kwoty 1.000.000,00 zł do kwoty 1.510.000,00 zł, to jest o kwotę 510.000,00 zł. Podwyższenie kapitału nastąpiło poprzez emisję 5.100.000 akcji zwykłych na okaziciela serii B, o wartości nominalnej 0,10 zł każda. Cenę emisyjną akcji ustalono na poziomie 0,10 zł. Emisja akcji serii B odbyła się w trybie oferty publicznej w drodze subskrypcji prywatnej. Akcje zostały pokryte wkładem pieniężnym. Na mocy uchwały Zarządu dokonano również zmiany § 6 ust. 1 Statutu Emitenta regulującego wysokości kapitału zakładowego oraz przyjęto tekst jednolity Statutu Emitenta. W załączeniu do niniejszego raportu Emitent przekazuje pełną treść zmian Statutu oraz tekst jednolity Statutu Spółki w brzmieniu uwzględniającym wprowadzone zmiany.

Ponadto zgodnie z w/w uchwałą Zarządu akcje serii B będą stanowiły przedmiot ubiegania się o wprowadzenie do obrotu w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect z zachowaniem postanowień Regulaminu ASO, tj. po upływie 12 miesięcy od dnia podjęcia w/w uchwały Zarządu.

Podwyższenie kapitału zakładowego zostało zarejestrowane w rejestrze przedsiębiorców KRS w dniu 27 marca 2025 roku.

#### **5.16. Zawarcie listu intencyjnego z Healthnomic S.A. w przedmiocie możliwego połączenia spółek**

W dniu 28 marca 2025 roku Emitent zawarł list intencyjny [„List Intencyjny”] ze spółką Healthnomic S.A. z siedzibą w Białymstoku [„Healthnomic”].

Przedmiotem Listu Intencyjnego było wyrażenie przez strony chęci podjęcia współpracy w przedmiocie rozważanego połączenia Spółki i Healthnomic poprzez przejęcie jednej ze spółek przez drugą. Zawarcie Listu Intencyjnego było wyrazem dostrzeżenia przez strony potencjału możliwego do wykorzystania po połączeniu ich zasobów, know-how oraz doświadczenia w zakresie nowoczesnych technologii diagnostycznych i medycznych. Emitent poinformował, iż strony biorą także pod uwagę możliwość integracji swoich działalności poprzez inne dopuszczalne prawnie i biznesowo rozwiązanie, w tym inwestycję jednej ze spółek w drugą w ramach podwyższenia kapitału zakładowego.

W związku z zawartym Listem Intencyjnym intencją stron jest stworzenie silnego podmiotu działającego w sektorze MedTech oraz AI Med, który dzięki efektowi skali i synergii będzie mógł dynamicznie rozwijać się na rynku. Po dokonanej integracji działalności obu spółek strony zakładają usprawnienie procesów badawczo-rozwojowych, w szczególności w zakresie diagnostyki chorób cywilizacyjnych oraz zaawansowanych systemów ochrony zdrowia, zwiększenie zdolności do pozyskiwania finansowania z rynków kapitałowych oraz funduszy krajowych i europejskich, a także wzrost atrakcyjności dla inwestorów poprzez budowę zintegrowanego i innowacyjnego podmiotu. Powyższe przyczyni się także do

poprawy zdolności i efektywności nowego podmiotu we wspólnej realizacji projektów, w tym dalszej współpracy z Wojskową Akademią Techniczną im. Jarosława Dąbrowskiego.

List Intencyjny obowiązuje do dnia 30 września 2025 roku, przy czym strony przewidują podjęcie działań w celu jak najszybszego ustalenia finalnych warunków współpracy i zawarcie w tym zakresie umowy regulującej tryb i harmonogram integracji ich działalności.

W przypadku podjęcia przez strony decyzji o nawiązaniu współpracy i zawarciu umowy Emitent podejmie wszelkie niezbędne kroki w celu jej realizacji, w tym jeśli będzie to konieczne zwoła Walne Zgromadzenie w celu podjęcia niezbędnych uchwał.

#### **5.17. Udzielenie pożyczki przez akcjonariusza**

W dniu 03 kwietnia 2025 roku Emitent poinformował o zawarciu umowy pożyczki [„Umowa Pożyczki”] z M. Nowak Fundacją Rodziną [„Fundacja Rodzinna”] będącą akcjonariuszem Spółki. Przedmiotowa pożyczka została udzielona do maksymalnej kwoty 2.000.000,00 zł. Wpłaty poszczególnych transz pożyczki będą następowały w wysokościach i terminach ustalanych między Spółką a Fundacją Rodziną.

Strony ustaliły, iż łącznie ze spłatą kwoty pożyczki, Emitent zapłaci Fundacji Rodzinnej odsetki w wysokości 12%.

Pozyskane z pożyczki środki zostaną przeznaczone przez Emitenta na realizację głównych celów strategii Spółki, w tym pokrycie kosztów bieżącej działalności operacyjnej oraz realizację umów z kontrahentami.

#### **5.18. Zmiany w składzie Rady Nadzorczej**

W dniu 04 kwietnia 2025 roku Pan Jakub Paw i Pan Cezary Ciarciński złożyli rezygnację z zasiadania w składzie Rady Nadzorczej Emitenta ze skutkiem natychmiastowym. Jednocześnie w dniu 04 kwietnia 2025 roku Rada Nadzorcza Emitenta podjęła uchwały w sprawie powołania do składu Rady Nadzorczej Pana Mariusza Furmanka i Pana Krzysztofa Łandy, zgodnie z § 12 ust. 2 Statutu Emitenta, w drodze kooptacji.

#### **5.19. Zawarcie umowy dystrybucyjnej z GPC Medical Limited**

W dniu 06 maja 2025 roku Spółka zawarła umowę dystrybucyjną [„Umowa”] z GPC Medical Limited z siedzibą w Nowe Delhi, Indie [„Dostawca”]. Przedmiotem Umowy jest dystrybucja na terytorium Polski produktów medycznych, w tym implantów ortopedycznych, instrumentów chirurgicznych, wyrobów traumatologicznych, kręgosłupowych i neurochirurgicznych, wyposażenia szpitalnego, sprzętu diagnostycznego i urządzeń rehabilitacyjnych produkowanych przez Dostawcę, który zrealizował dotychczas sprzedaż na ponad 110 rynkach zagranicznych i posiada status jednego z największych eksporterów sprzętu medycznego z Indii, uznanego za „Star Export House” przez rząd Indii. Dostawca cieszy się ugruntowaną pozycją jako uznany uczestnik przetargów publicznych oraz współpracuje z agencjami rządowymi, organizacjami międzynarodowymi takimi jak WHO czy UNICEF, a także z globalną siecią dystrybutorów medycznych. Umowa weszła w życie z dniem podpisania i została zawarta na czas nieokreślony, z 6-cio miesięcznym okresem wypowiedzenia.

Na mocy Umowy Emitent uzyskał status preferowanego i wyłącznego dystrybutora produktów Dostawcy w Polsce. Dzięki powyższemu Emitent zamierza brać udział w przetargach publicznych na dostarczanie produktów Dostawcy do szpitali i placówek medycznych. Pierwsze operacje z wykorzystaniem produktów

medycznych od Dostawcy planowane są na 2 kwartał 2025 roku. Emitent zakłada poziom sprzedaży w związku z realizacją Umowy w pierwszym roku jej obowiązywania na kwotę 3 mln zł.

Strony ustaliły termin pierwszego zamówienia w ramach Umowy na 15 maja br. Dostawca wraz z każdym zamówieniem zobowiązany jest do dostarczenia dokumentów, zaświadczeń, zezwoleń i certyfikatów niezbędnych Emitentowi do wprowadzenia produktów objętych Umową do obrotu w Polsce.

Zarząd Emitenta ocenia, że zawarcie niniejszej Umowy istotnie przyczyni się do wzrostu skali działalności oraz umocnienia pozycji Emitenta na rynku dystrybucji produktów medycznych w Polsce.

Ponadto w nawiązaniu do raportu bieżącego ESPI nr 8/2025 z dnia 27 stycznia 2025 roku oraz raportu bieżącego ESPI nr 15/2025 z dnia 21 lutego 2025 roku, w których Emitent poinformował o zawarciu umowy dystrybucyjnej z Bonetech Medisys Pvt. Ltd. z siedzibą w Ahmedabad, Indie, Emitent przekazał informację o zakończeniu współpracy z dotychczasowym dystrybutorem, co umożliwia rozpoczęcie nowej współpracy w ramach Umowy z Dostawcą.

#### **5.20. Zawarcie umowy konsorcjum ze Wschodni Klaster ICT**

W dniu 08 maja 2025 roku Emitent zawarł umowę konsorcjum [„Umowa”] ze Wschodni Klaster ICT reprezentowanym przez Wschodnią agencję rozwoju spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Lublinie [„Partner”]. Strony uzgodniły, że konsorcjum działać będzie pod nazwą „Red Pulse” [„Red Pulse”], zaś Emitent będzie pełnił funkcję lidera konsorcjum.

Przedmiotem Umowy jest ustalenie zasad współpracy stron, której celem będzie stworzenie ogólnopolskiego, inteligentnego systemu zarządzania i logistyki zasobami krwi, co ma się przyczynić do bezpieczeństwa transfuzji, ograniczyć straty oraz zwiększyć dostępność krwi w placówkach ochrony zdrowia w całym kraju.

Celem projektu jest opracowanie medycznych nieśmiertelników RFID, zawierających zakodowaną informację o grupie krwi, czynniku Rh oraz innych kluczowych danych klinicznych, umożliwiających szybką identyfikację pacjenta lub dawcy w sytuacjach nagłych i planowanych. Ponadto projekt zakłada budowę centralnego systemu zarządzania krwią, umożliwiającego przewidywanie zapotrzebowania na krew z wyprzedzeniem, optymalizację transportu i magazynowania krwi w skali kraju, a także integrację z systemami informatycznymi szpitali, banków krwi i centrów RCKiK. Dodatkowym zamierzeniem projektu jest także zastosowanie AI i Big Data w analizie danych demograficznych, klinicznych i epidemiologicznych w celu podejmowania trafniejszych decyzji operacyjnych i strategicznych w zakresie polityki krwiodawstwa.

Projekt RedPulse ma posiadać podwójne zastosowanie – zarówno w systemie ochrony zdrowia cywilnego, jak i w warunkach operacyjnych wojska.

Koncepcja projektu umożliwia jego rozszerzenie na inne państwa Unii Europejskiej, z uwzględnieniem specyfiki ich systemów ochrony zdrowia i regulacji prawnych. Założenia Red Pulse dotyczą także osiągnięcia statusu modelu referencyjnego dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej w zakresie cyfryzacji służby krwi oraz wsparcia ratownictwa wojskowego.



## 5.21. Zwołanie Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia

W dniu 29 kwietnia 2025 roku Zarząd Spółki zwołał na dzień 26 maja 2025 roku na godz. 12:00 Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Emitenta z porządkiem obrad obejmującym podjęcie uchwał w sprawie zmian w składzie Rady Nadzorczej.

W dniu 08 maja 2025 roku Spółka poinformowała, iż w dniu 05 maja 2025 roku otrzymała od uprawnionego akcjonariusza Spółki – Jarosława Kaima (dalej „Akcjonariusz”), reprezentującego co najmniej jedną dwudziestą kapitału zakładowego Spółki, na podstawie art. 401 § 1 Kodeksu Spółek Handlowych żądanie umieszczenia w porządku obrad Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki zwołanego na dzień 26 maja 2025 roku następujących punktów porządku obrad:

- a) Podjęcie uchwały w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji akcji serii C w trybie subskrypcji zamkniętej (tj. z zachowaniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy), ustalenia dnia 05 czerwca 2025 roku jako dzień prawa poboru akcji serii C, wprowadzenia akcji do obrotu w alternatywnym systemie obrotu prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. pod nazwą NewConnect oraz zmiany Statutu Spółki.
- b) Podjęcie uchwały w sprawie zmiany statutu Spółki.

Ponadto Pan Jarosław Kaim zgłosił nowy projekt uchwały w sprawie przyjęcia porządku obrad.

## 6. Przewidywany rozwój jednostki

Spółka MedTech Solutions S.A. przewiduje dynamiczny rozwój w nadchodzących latach, oparty na trzech głównych filarach działalności: dystrybucji specjalistycznych wyrobów medycznych, rozwoju własnych technologii opartych na sztucznej inteligencji oraz usługach doradczych i wdrożeniowych w obszarze innowacji medycznych. Działania te są zgodne ze strategią rozwoju na lata 2025–2027, której celem jest zbudowanie pozycji lidera na polskim rynku medtech oraz rozpoczęcie ekspansji na wybrane rynki zagraniczne.

W obszarze dystrybucji wyrobów medycznych, Spółka będzie kontynuować rozwój współpracy z podmiotami leczniczymi, zarówno publicznymi, jak i prywatnymi. Na mocy umów wyłączności, MedTech Solutions S.A. posiada prawo do dystrybucji na terytorium Polski wyrobów medycznych renomowanego producenta GPC Medical Limited (Indie), obejmujących m.in. implanty ortopedyczne i kręgosłupowe oraz narzędzia chirurgiczne. Planowane są także rozmowy z kolejnymi producentami, które mogą skutkować rozszerzeniem portfolio i geograficznego zasięgu działania.

W ramach rozwoju technologii własnych, Spółka prowadzi zaawansowane prace nad inteligentnym systemem Red Pulse – rozwiązaniem opartym na sztucznej inteligencji, służącym do optymalizacji zarządzania zasobami krwi, predykcji podaży i zapotrzebowania oraz wspierania decyzji klinicznych i operacyjnych w systemie ochrony zdrowia. Równolegle rozwijane są inne koncepcje systemów AI, które mogą znaleźć zastosowanie m.in. w planowaniu operacji, analizie dokumentacji medycznej czy procesach diagnostycznych.

Spółka przewiduje również rozwój działalności w obszarze doradztwa technologicznego i usług B+R, adresowanych do firm z sektora medycznego oraz instytucji publicznych, które poszukują innowacyjnych rozwiązań wspierających efektywność procesów klinicznych, administracyjnych i logistycznych.



W zakresie operacyjnym, Spółka planuje wzmocnienie zespołu zarządzającego oraz zatrudnienie kluczowych specjalistów w dziedzinach sprzedaży, certyfikacji wyrobów medycznych, informatyki medycznej i sztucznej inteligencji. Równocześnie rozwijana będzie sieć partnerstw strategicznych, w tym współpraca z grupami zakupowymi, instytutami badawczymi oraz jednostkami naukowymi.

W perspektywie finansowej, celem Spółki na kolejne lata jest osiągnięcie progu rentowności w 2026 r. oraz wygenerowanie dodatnich przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej. Pozyskane wcześniej finansowanie (m.in. pożyczka od akcjonariusza na kwotę 2 mln zł oraz umowa z funduszem inwestycyjnym ABO o wartości 10 mln zł) zostanie przeznaczone na realizację kluczowych projektów rozwojowych oraz zapewnienie stabilności finansowej w fazie wzrostu.

Dzięki realizacji powyższych działań, Spółka planuje systematyczne zwiększanie wartości dla akcjonariuszy, budowę trwałej przewagi konkurencyjnej oraz ugruntowanie pozycji nowoczesnego podmiotu technologicznego w sektorze medycznym w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej.

## **7. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju**

Spółka w okresie sprawozdawczym nie prowadziła działalności w ramach badań oraz rozwoju.

## **8. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa Spółki**

Wartość przychodów netto ze sprzedaży i zrównanych z nim w 2024 r. wyniosła 2.007.175,57 zł.

Usługi obce wyniosły w 2024 r. 1.330.856,88 zł.

Strata netto Spółki za rok 2024 wyniosła 1.335.968,59 zł.

Na dzień 31.12.2024 r. suma bilansowa Spółki wyniosła 823.736,44 zł.

Najistotniejszą kategorię po stronie aktywów stanowiły aktywa obrotowe, których wartość wyniosła 440.925,04 zł oraz aktywa trwałe o wartości 382.811,40 zł (31.12.2024 r.).

Poziom zobowiązań krótkoterminowych na koniec 2024 r. wynosił 504.744,91 zł.

Wartość kapitałów własnych na dzień 31.12.2024 r. wyniosła -505.939,14 zł.

## **9. Nabycie akcji własnych**

Spółka nie nabywała akcji własnych w roku obrotowym 2024.

## **10. Oddziały (zakłady) jednostki**

Spółka nie posiada oddziałów (zakładów).

## 11. Wpływ sytuacji polityczno-gospodarczej na terytorium Ukrainy

W dniu 24 lutego 2022 r. rozpoczął się konflikt zbrojny na terytorium Ukrainy. Konflikt ten nie wpłynął na działalność gospodarczą jednostki. Kierownictwo na bieżąco obserwuje sytuację gospodarczą na rynkach światowych i stara się ocenić wpływ tych zmian na działalność Spółki. Kierownictwo Spółki nie stwierdziło negatywnego wpływu tej sytuacji na działalność Spółki, jednak nie można wykluczyć takiego wpływu w przyszłości.

## 12. Czynniki ryzyka dla Spółki:

### Ryzyko związane z osiąganymi przychodami

Spółka MedTech Solutions S.A. działa na rynku zaawansowanych technologii medycznych, który cechuje się dużą dynamiką, wysokim poziomem specjalizacji oraz znaczną konkurencją. Główne źródła przychodów obejmują dystrybucję wyrobów medycznych – w szczególności implantów ortopedycznych i kręgosłupowych – oraz rozwój własnych projektów technologicznych, w tym systemów sztucznej inteligencji takich jak Red Pulse, przeznaczonych do wspomagania zarządzania zasobami i procesami w ochronie zdrowia.

Zważywszy na fakt, że nowa działalność operacyjna została uruchomiona w lutym 2025 r., a Spółka nadal znajduje się w fazie wzrostu, istnieje ryzyko, że przychody będą początkowo niestabilne lub niewystarczające do pokrycia wszystkich kosztów operacyjnych i inwestycyjnych. Dodatkowym czynnikiem ryzyka mogą być opóźnienia w realizacji kontraktów z kontrahentami, co mogłoby negatywnie wpłynąć na dynamikę przychodów Spółki.

### Ryzyko związane z sytuacją finansową Spółki

Ryzyko związane z sytuacją finansową Spółki W sprawozdaniu finansowym za 2024 r. Emitent wykazał stratę z lat ubiegłych w wysokości ok. 36 mln złotych. Nowa działalność Spółki została rozpoczęta w lutym 2025 r. i pozostaje w fazie wczesnego rozwoju.

Zgodnie z przyjętą strategią rozwoju, środki generowane z działalności operacyjnej będą reinwestowane w rozwój technologii opartych na sztucznej inteligencji (w tym system Red Pulse), rozbudowę oferty produktowej oraz ekspansję na zagraniczne rynki zbytu.

Z uwagi na znaczące potrzeby inwestycyjne oraz konieczność skalowania działalności, istnieje ryzyko, że w najbliższych latach Spółka nie osiągnie zysków pozwalających na pokrycie strat z lat ubiegłych, co może ograniczyć zdolność do wypłaty dywidendy.

### Ryzyko związane z realizacją strategii Spółki

Ryzyko związane z realizacją strategii Spółki Strategia rozwoju MedTech Solutions opiera się na trzech filarach:

- Ekskluzywnej dystrybucji zaawansowanych wyrobów medycznych (w tym umów z międzynarodowymi producentami jak GPC Medical),
- Rozwoju własnych systemów sztucznej inteligencji do zastosowań klinicznych i operacyjnych w medycynie (np. Red Pulse),
- Świadczeniu usług doradczych i wdrożeniowych w obszarze innowacji technologicznych w sektorze medtech.

Realizacja powyższej strategii obarczona jest ryzykami takimi jak:

zmiany regulacyjne w UE i Polsce, zaostrenie konkurencji, ograniczony dostęp do strategicznych kadr, opóźnienia w certyfikacji i komercjalizacji produktów oraz trudności w penetracji zagranicznych rynków.

Dynamiczny rozwój działalności może prowadzić do przeciążenia zasobów operacyjnych i organizacyjnych Spółki. W szczególności istnieje ryzyko związane z efektywnym zarządzaniem projektami, skalowaniem zespołu, kontrolą jakości i prowadzeniem skutecznych działań sprzedażowych i marketingowych. Każde istotne zakłócenie w tych obszarach może utrudnić realizację celów strategicznych.

Zgodnie z obranym kierunkiem rozwoju, Spółka zamierza budować wartość poprzez rozwój własnych rozwiązań technologicznych w obszarze medycyny, ekspansję zagraniczną i ugruntowanie pozycji lidera w segmencie innowacyjnych usług i produktów medycznych w Polsce.

W celu ograniczenia przedmiotowych ryzyk Spółka prowadzi bieżącą analizę rynkową, dostosowuje działalność do dynamicznych warunków zewnętrznych, koncentruje się na projektach o największym potencjale wzrostu, oraz realizuje ścisłą kontrolę kosztową i budżetową.

#### Ryzyko związane z konkurencją

Rynek wyrobów medycznych i technologii medycznych charakteryzuje się silną konkurencją. Dotyczy to zarówno obszaru dystrybucji implantów, gdzie funkcjonują wieloletni gracze z ugruntowanymi relacjami ze szpitalami, jak i obszaru rozwoju oprogramowania, gdzie dominują międzynarodowe korporacje technologiczne.

Choć Spółka posiada przewagę kosztową – dzięki bezpośrednim kontraktom i wyłączności na terytorium Polski, jej oferta cenowa jest wyjściowo niższa o ok. 20% względem konkurencji – może napotkać działania obronne ze strony innych uczestników rynku, w tym agresywną politykę cenową, intensyfikację relacji z klientami czy działania o charakterze lobbyngowym.

Dodatkowo, szybki rozwój technologii medycznych, w tym rozwiązań AI, stwarza konieczność ciągłego inwestowania w innowacje. Brak odpowiedniego tempa adaptacji może skutkować utratą przewagi konkurencyjnej. Spółka odpowiada na te wyzwania poprzez dywersyfikację działalności, rozwój własnych systemów AI oraz budowę kompetencji w zakresie wdrażania innowacyjnych produktów na poziomie krajowym i europejskim.

#### Ryzyko związane z kontynuacją działalności

Zarząd Spółki zidentyfikował następujące czynniki ryzyka dla kontynuacji działalności:

- ujemne kapitały własne oraz powtarzające się straty operacyjne,
- ograniczona płynność środków pieniężnych,
- zależność od zewnętrznych źródeł finansowania,
- ryzyko związane z wdrażaniem nowego modelu przychodowego i strategii rozwoju.

W odpowiedzi na powyższe ryzyka, Spółka podjęła i realizuje szereg działań zaradczych. Dane za I kwartał 2025 r. nie rozwiewają w pełni istotnych niepewności co do realizacji założeń wynikowych. Jednocześnie w ocenie Zarządu płynność do końca 2025 r. jest odpowiednio zabezpieczona, a sprawozdanie finansowe zostało sporządzone przy założeniu kontynuowania działalności. Szczegóły ujawniono w notcie 11.

W ocenie Zarządu, pomimo wskazanych niepewności, na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania istnieją racjonalne podstawy do przyjęcia założenia kontynuacji działalności Spółki w horyzoncie co najmniej 12 miesięcy od dnia bilansowego.

Zgodnie z art. 397 Kodeksu spółek handlowych, ze względu na wykazaną w bilansie stratę przewyższającą sumę kapitału zapasowego i rezerwowego oraz połowę kapitału zakładowego, Zarząd podejmie niezwłocznie działania w celu zwołania Walnego Zgromadzenia i wprowadzenia do porządku obrad uchwały w sprawie dalszego istnienia Spółki

### **13. Instrumenty finansowe:**

W okresie od 01 stycznia 2024 r. do 31 grudnia 2024 r. Spółka nie stosowała rachunkowości zabezpieczeń oraz nie wykorzystywała instrumentów finansowych w zakresie ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie jest ona narażona.

### **14. Istotne informacje dla oceny jednostki – wskaźniki finansowe i niefinansowe, łącznie z informacjami dotyczącymi zagadnień pracowniczych i środowiska naturalnego.**

Spółka nie wykorzystuje dodatkowych wskaźników finansowych i niefinansowych do oceny sytuacji jednostki. Charakter działalności Spółki nie wpływa negatywnie na środowisko naturalne.

---

**Jarosław Kaim – Prezes Zarządu  
MedTech Solutions S.A.**