

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI

MASSMEDICA S.A.

2024 r.



SPIS TREŚCI

Spis treści

1. INFORMACJE OGÓLNE O SPÓŁCE	3
PODSTAWOWA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI	3
Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu	6
Organy Spółki	7
KOMENTARZ ZARZĄDU NA TEMAT CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ, KTÓRE MIAŁY ISTOTNY WPŁYW DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI I JEJ WYNIKI FINANSOWE.....	3
1. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI	7
2. OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU	8
2. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA	8
3. UDZIAŁY WŁASNE	8
4. ODDZIAŁY GRUPY KAPITAŁOWEJ	8
5. INSTRUMENTY FINANSOWE W ZAKRESIE:.....	9
a) ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest jednostka	9
b) przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń	9
OCENA RYZYK MOGĄCYCH WPŁYWAĆ NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI	9

1. INFORMACJE OGÓLNE O SPÓŁCE

Firma	Massmedica S.A.
Forma prawna:	Spółka Akcyjna
Kraj siedziby:	Polska
Siedziba:	Warszawa
Adres:	ul. Chorągwi Pancernej 42, 02-951 Warszawa
Adres poczty elektronicznej:	inwestor@massmedica.com
Adres strony internetowej:	www.massmedica.com
NIP:	1132835251
REGON:	142951515
KRS:	0000688627

PODSTAWOWA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI

Massmedica specjalizuje się w dostarczaniu produktów o najwyższej jakości, znacznym stopniu innowacyjności i zaawansowania technologicznego, co stanowi ich główną przewagę konkurencyjną. Produkty te pochodzą przede wszystkim od producentów z Unii Europejskiej, Wielkiej Brytanii oraz Chin.

Ortopedia i Traumatologia:

Kluczowym obszarem jest dystrybucja implantów ortopedycznych, niezbędnych w leczeniu chorób układu narządu ruchu. Głównymi dostawcami endoprotez stawów są renomowane firmy takie jak angielski Corin Ltd. oraz niemiecka Merete GmbH.

Coraz większą rolę w ofercie odgrywają spersonalizowane implanty, projektowane i wytwarzane indywidualnie dla każdego pacjenta z wykorzystaniem technologii druku 3D. W tym zakresie Massmedica współpracuje z belgijską firmą Materialise pionierem druku 3D w Europie.

Oferta uzupełniona jest o linię implantów budżetowych, produkowanych przez chińskiego wytwórcę Beijing Chunlizhengda Medical Instruments Co., Ltd. („Chunli”). Endoprotezy Chunli cieszą się stale rosnącą popularnością dzięki swoim zaletom klinicznym połączonym z umiarkowaną ceną.

Głównymi odbiorcami produktów rekonstrukcyjnych są szpitale publiczne i prywatne, dla których Massmedica pozyskuje kontrakty poprzez uczestnictwo w przetargach. Umowy dostawy są zawierane na okres od jednego do trzech lat, najczęściej jedno- lub dwuletnie. Płatności za zużyte implanty są realizowane z odroczonym terminem (standardowo 60 dni, średnio około 85 dni). Sprzedaż i obsługę klienta w szpitalach zapewnia dedykowany zespół przedstawicieli handlowych.

AI i roboty operacyjne

Massmedica dynamicznie rozwija również swój udział w segmencie robotyki operacyjnej, osiągając znaczące sukcesy na tym innowacyjnym polu. W 2024 roku Grupa Kapitałowa z powodzeniem wprowadziła na rynek kolejny egzemplarz zaawansowanego technologicznie, wykorzystującego algorytmy AI robota OMNIBotics. Ten przełomowy system oferuje całkowicie nowatorskie podejście

do endoprotezoplastyki stawu kolanowego, bazujące na tzw. osiowaniu kinematycznym (kinematic alignment). Takie innowacyjne rozwiązanie, precyzyjnie dopasowujące implanty do naturalnej anatomii pacjenta, znacząco podnosi jakość i efektywność przeprowadzanych zabiegów.

Spółka z optymizmem patrzy w przyszłość, spodziewając się kolejnych sprzedaży robota OMNIBotics w 2025 roku. Oczekuje się, że uruchomienie środków z Krajowego Planu Odbudowy (KPO) znacząco przyczyni się do zwiększenia inwestycji w nowoczesne technologie medyczne w polskich placówkach zdrowia, co otworzy nowe możliwości dla ekspansji rynkowej systemów takich jak OMNIBotics. Te osiągnięcia podkreślają zaangażowanie Massmedica w dostarczanie najnowocześniejszych rozwiązań chirurgicznych, które rewolucjonizują opiekę zdrowotną i poprawiają wyniki leczenia pacjentów.

Medycyna Regeneracyjna i Estetyczna:

Linia regeneracyjna obejmuje szeroki wachlarz produktów stosowanych w medycynie estetycznej i medycynie anti-aging. Główne produkty w tej kategorii to przede wszystkim: induktory tkankowe włoskiej firmy Medixa (w tym jeden z najpopularniejszych w Polsce „skinboosterów” Eja40, wypełniacze Biohyalux, terapia głodówką ProLon kalifornijskiej firmy L-Nutra oraz płynny kolagen ProCollagenium produkcji szwajcarskiej. Należy też tu wymienić, wprowadzony do oferty w Q4 2024, innowacyjny induktor tkankowy na bazie słabego kwasu poli-mlekowego ZQII PLLA

Produkty z linii regeneracyjnej są dostarczane głównie do prywatnych gabinetów i klinik, gdzie lekarze świadczą odpłatne usługi medyczne. Sprzedażą tą zajmuje się osobny zespół handlowców, a rozliczenia z odbiorcami prywatnymi następują niezwłocznie po sprzedaży.

Promocja i Szkolenia

W ramach promocji swojej działalności i oferty produktowej, Massmedica regularnie organizuje szkolenia dla lekarzy, często wzbogacone o operacje prowadzone "na żywo" lub warsztaty prowadzone z użyciem preparatów anatomicznych. Celem tych szkoleń jest praktyczne przedstawienie zalet oferowanych implantów oraz przekazanie wiedzy z zakresu techniki operacyjnej, co skraca krzywą uczenia i buduje zaufanie lekarzy do produktów i świadczonego serwisu. Spółka aktywnie uczestniczy również w szkoleniach organizowanych przez producentów oraz towarzystwa lekarskie.

Innowacyjny Projekt URSA (Uniwersal Robotic Surgica Assistante)

Bazując na doświadczeniach zebranych przy sprzedaży i serwisie robotów ortopedycznych OMNIBotics pod koniec roku 2024 Massmedica rozpoczęła przygotowania a w 2025 rozszerzyła swoją działalność o projekt budowy uniwersalnego robota ortopedycznego URSA. Projekt ten jest prowadzony przez spółkę zależną Massmedica Technologie Sp. z o.o.

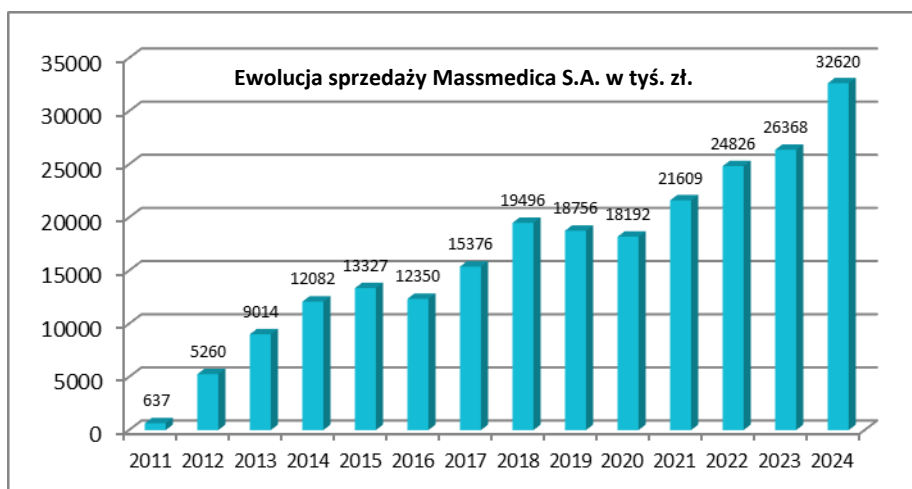
Szacunki i Perspektywy: Zarząd Massmedica SA przewiduje, że w ciągu trzech lat od wprowadzenia systemu URSA na rynek (w okresie 2027-2029) sprzedanych zostanie około 30-50 sztuk tego systemu. Planowana średnia cena jednej jednostki systemu URSA ma wynosić około 2 milionów złotych netto.

Projekt URSA podkreśla strategiczne dążenie Grupy Kapitałowej Massmedica do bycia liderem na rynku medycznym poprzez oferowanie nie tylko sprawdzonych implantów i materiałów w zakresie medycyny estetycznej, ale także poprzez aktywne inwestowanie i produkcję technologii, które wytyczają nowe trendy w medycynie.

KOMENTARZ ZARZĄDU NA TEMAT CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ, KTÓRE MIAŁY ISTOTNY WPŁYW DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI I JEJ WYNIKI FINANSOWE

Rok 2024 był dla Massmedica S.A. okresem dynamicznych zmian i intensywnego rozwoju, szczególnie w obszarze dystrybucji implantów ortopedycznych (dział RECON). Kontynuowano trend wzrostowy rozpoczęty jeszcze w roku 2023, co pozwoliło na osiągnięcie znaczących sukcesów zarówno w zakresie sprzedaży, jak i wdrażania innowacyjnych technologii medycznych.

Spółka osiągnęła przychody netto ze sprzedaży na poziomie 32,6 mln zł, co oznacza wzrost o ponad 23% w porównaniu z rokiem 2023. Wskaźnik EBITDA wzrósł do 1,86 mln zł, a EBIT (zysk operacyjny) osiągnął 1,53 mln zł, co świadczy o rosnącej efektywności operacyjnej i skutecznej realizacji strategii rozwoju.



Pod względem finansowym, sytuacja Spółki pozostała stabilna. Kapitały własne wzrosły do poziomu 6,0 mln zł, a poprawa w zakresie należności i zobowiązań krótkoterminowych potwierdza skuteczne zarządzanie kapitałem obrotowym. Wzrost zapasów magazynowych wynikający z przejęcia przez Spółkę komis implantów Chunli oraz inwestycji w nowy system do endoprotez k.ołana UNITY zostanie skompensowany poprzez niższe zakupy w 2025 roku przyczyni się do zwiększonej sprzedaży. Pomimo wzrostu zobowiązań krótkoterminowych i inwestycji kapitałowych, sytuacja płynnościowa pozostaje bezpieczna, a wskaźniki zadłużenia oraz płynności są na bezpiecznym poziomie.

W 2024 roku rynek endoprotez stawów w Polsce zmagał się z problemami wynikającymi z niedostatecznego finansowania zabiegów endoprotezoplastyki przez Narodowy Fundusz Zdrowia (NFZ). W szczególności w drugiej połowie roku zauważalne były ograniczenia w ilości wykonywanych zabiegów związane z informacją o braku finansowania tzw. nadwykonań. Placówki medyczne często musiały wstrzymywać realizację zabiegów lub przesuwać pacjentów na następne okresy rozliczeniowe. Negatywny wpływ miały też opóźnienia w rozliczeniach NFZ ze szpitalami, które nie otrzymując środków na czas, miały trudności z regulowaniem zobowiązań wobec dostawców. Pomimo niekorzystnych warunków zewnętrznych Spółka osiągnęła znaczny wzrost zarówno sprzedaży jak i efektywności.

Kluczowe Projekty i Inwestycje w 2024 roku:

Sprzedaż robota operacyjnego OMNIBotics – Zrealizowana sprzedaż robota operacyjnego OMNIBotics była istotnym wydarzeniem, które pozwoliło na zwiększenie obecności Spółki na rynku zrobotyzowanych rozwiązań dla ortopedii. Massmedica S.A. osiągnęła 14% udziału w rynku robotów operacyjnych ortopedycznych.

System UNITY – W 2024 roku wprowadzono do sprzedaży nowy system endoprotez stawu kolanowego UNITY,

który zastąpił dotychczasowy system HLS. Wdrożenie systemu UNITY wymagało przeszkolenia zespołów, inwestycji w nowe zestawy instrumentów chirurgicznych i zapasy implantów oraz wdrożenia nowych protokołów operacyjnych.

ZQII PLLA – Segment Anti-Aging, po trudnościach kadrowych w 2023 roku, odnotował odbudowę sił sprzedażowych oraz rozszerzenie oferty produktowej o innowacyjny skinbooster ZQII PLLA. Produkt ten, produkowany przez chińskiego dostawcę Yasha, przyczynił się do wzrostu przychodów w segmencie medycyny estetycznej.

Rok 2024 był okresem wzrostu i intensywnego rozwoju dla Massmedica S.A. Spółka zrealizowała strategiczne projekty w zakresie technologii medycznych, wprowadziła na rynek nowe produkty oraz umocniła swoją pozycję jako dostawca nowoczesnych rozwiązań ortopedycznych i estetycznych. Dzięki skutecznej realizacji strategii, Spółka posiada solidne podstawy do dalszego wzrostu w 2025 roku.

PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI

Na rok 2025 Massmedica S.A. zakłada co najmniej 15% wzrost przychodów w stosunku do roku 2024, co będzie możliwe głównie dzięki:

- Rozwinięciu sprzedaży implantu kolana UNITY,
- Kontynuacji ekspansji na rynku implantów Chunli,
- Rozwinięciu sprzedaży płynnego kwasu polimlekowego ZQII PLLA na rynku Anti-Aging,
- Sprzedaży kolejnych egzemplarzy robota OMNIBotics oraz pierwsze sprzedaże nawigacji operacyjnej Naviswiss. Sprzedaż tych systemów planowana na Q3 i Q4 2025 uzależniona jest od tempa uruchamiania środków w ramach priorytetu KPO D.07 „Efektywność, dostępność i jakość systemu ochrony zdrowia”.

W 2025 roku Spółka skupiać się będzie również na dalszej poprawie wewnętrznych procesów operacyjnych. Planowane jest wdrożenie nowego systemu ERP, co umożliwi automatyzację działań oraz redukcję zapasów magazynowych o minimum 10%.

Massmedica S.A. będzie kontynuowała rozwój w obszarze innowacyjnych technologii medycznych. Prace nad wdrożeniem urządzenia T.O.P. oraz współpraca z firmą Beijing Chunlizhengda Medical Instruments Co., Ltd. („Chunli”) zaowocowały rozpoczęciem realizacji projektu URSA – uniwersalnego robota wspomagającego operacje ortopedyczne. Projekt ten ma na celu integrację zaawansowanych technologii, takich jak algorytmy AI, technologia AR oraz śledzenie markerów optycznych i jest realizowany przez spółkę zależną Massmedica Technologie Sp z o.o. Oczekuje się, że prototyp URSA Minor zostanie opracowany do końca 2025 roku.

Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu

Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania lista akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu przedstawia się następująco:

Akcjonariusz	Liczba posiadanych akcji	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu	Udział w głosach na Walnym Zgromadzeniu
Marek Młodzianowski	1.306.545	54,10%	1.306.545	54,10%
Edyta Lerska	453.000	18,76%	453.000	18,76%
WKM Limited	233.009	9,65%	233.009	9,65%
Pozostali	422.345	17,49%	422.345	17,49%
SUMA	2.414.899	100,00%	2.414.899	100,00%

Organy Spółki

Na dzień bilansowy oraz dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania skład organów Spółki przedstawia się następująco:

Zarząd

Imię i nazwisko	Stanowisko	Kadencja*
Marek Młodzianowski	Prezes Zarządu	30 czerwca 2024 r. - 30 czerwca 2026 r.

* kadencja upływa z dniem zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego Spółki za 2023 r. jako ostatni pełny rok pełnienia funkcji

Rada Nadzorcza

Imię i nazwisko	Stanowisko	Kadencja*
Jan Brykczyński	Przewodniczący Rady Nadzorczej	30 czerwca 2023 r. – 30 czerwca 2025 r.
Joanna Różalska	Członek Rady Nadzorczej	30 czerwca 2023 r. – 30 czerwca 2025 r.
Hubert Młodzianowski	Członek Rady Nadzorczej	30 czerwca 2023 r. – 30 czerwca 2025 r.
Jan Skowroński	Członek Rady Nadzorczej	30 czerwca 2023 r. – 30 czerwca 2025 r.
Wojciech Kaszycki	Członek Rady Nadzorczej	30 czerwca 2023 r. – 30 czerwca 2025 r.

* kadencja upływa z dniem zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego Spółki za 2025 r. jako ostatni pełny rok pełnienia funkcji

1. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI

Na rok 2025 Massmedica S.A. zakłada co najmniej 15% wzrost przychodów w stosunku do roku 2024, co będzie możliwe głównie dzięki:

- Rozwinięciu sprzedaży implantu kolana UNITY,
- Kontynuacji ekspansji na rynku implantów Chunli,
- Rozwinięciu sprzedaży płynnego kwasu polimlekowego ZQII PLLA na rynku Anti-Aging,
- Sprzedaży kolejnych egzemplarzy robota OMNIbotics oraz pierwsze sprzedaże nawigacji operacyjnej Naviswiss. Sprzedaż tych systemów planowana na Q3 i Q4 2025 uzależniona jest od tempa uruchamiania środków w ramach priorytetu KPO D.07 „Efektywność, dostępność i jakość systemu ochrony zdrowia”.

W 2025 roku Spółka skupiać się będzie również na dalszej poprawie wewnętrznych procesów operacyjnych. Planowane jest wdrożenie nowego systemu ERP, co umożliwi automatyzację działań oraz redukcję zapasów magazynowych o minimum 10%.

Massmedica S.A. będzie kontynuowała rozwój w obszarze innowacyjnych technologii medycznych. Prace nad wdrożeniem urządzenia T.O.P. oraz współpraca z firmą Beijing Chunlizhengda Medical Instruments Co., Ltd. („Chunli”) zaowocowały rozpoczęciem realizacji projektu URSA – uniwersalnego robota wspomagającego operacje ortopedyczne. Projekt ten ma na celu integrację zaawansowanych technologii, takich jak algorytmy AI, technologia AR oraz śledzenie markerów optycznych i jest

realizowany przez spółkę zależną Massmedica Technologie Sp z o.o. Oczekuje się, że prototyp URSA Minor zostanie opracowany do końca 2025 roku.

2. OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU

W czwartym kwartale 2024 r. Emitent podpisał list intencyjny w sprawie produkcji licencyjnej robotów operacyjnych z chińskim producentem, firmą Beijing Chunlizhengda Medical Instruments Co., Ltd. ("Chunli"), o czym informował w raporcie ESPI nr 9/2024 z dnia 31 października 2024 r. W podpisanym pomiędzy Spółką a Chunli liście intencyjnym strony wyraziły wolę współpracy polegającej m.in. na produkcji i sprzedaży przez Massmedica S.A. w Polsce robotów operacyjnych oferowanych przez Chunli na zasadach licencji, ich rejestracji na terenie UE oraz podpisanie faktycznej umowy licencyjnej do końca 2025 r. Prace na tym projektem zaowocowały decyzją o rozpoczęciu realizacji projektu URSA (Universal Robotic Surgical Assistant) – innowacyjnego systemu robotycznego wspomagającego operacje ortopedyczne, zaprojektowanego przez zespół inżynierski Massmedica Technologie Sp. z o.o. Prototyp pierwszej wersji systemu URSA Minor ma zostać opracowany do końca 2025 roku, a wprowadzenie systemu na rynek planowane jest na pierwszy kwartał 2027 roku.

Projekt URSA ma na celu stworzenie uniwersalnego systemu operacyjnego dla szpitali, który będzie kompatybilny z implantami różnych producentów, co pozwoli na znaczną redukcję kosztów i zwiększenie dostępności zaawansowanych technologii chirurgicznych.

2. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA

Pod względem finansowym, sytuacja Spółki pozostała stabilna. Kapitały własne wzrosły do poziomu 6,0 mln zł, a poprawa w zakresie należności i zobowiązań krótkoterminowych potwierdza skuteczne zarządzanie kapitałem obrotowym. Wzrost zapasów magazynowych wynikający z przejęcia przez Spółkę komisji implantów Chunli oraz inwestycji w nowy system do endoprotez kolana UNITY zostanie skompensowany poprzez niższe zakupy w 2025 roku przyczyni się do zwiększonej sprzedaży. Pomimo wzrostu zobowiązań krótkoterminowych i inwestycji kapitałowych, sytuacja płynnościowa pozostaje bezpieczna, a wskaźniki zadłużenia oraz płynności są na bezpiecznym poziomie.

3. UDZIAŁY WŁASNE

W okresie objętym sprawozdaniem Spółka nie nabywała ani nie zbywała akcji własnych.

4. ODDZIAŁY GRUPY KAPITAŁOWEJ

Spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej nie posiadają oddziałów (zakładów).

5. INSTRUMENTY FINANSOWE W ZAKRESIE:

a) ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest jednostka

Spółka posiada korzystny kredyt kupiecki u głównego dostawcy (Corin Ltd.) oraz linię kredytową w rachunku bieżącym zabezpieczające finansowanie bieżącej działalności, w tym również inwestycyjnej.

b) przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń

- Spółka nie posiada instrumentów finansowych mających na celu zabezpieczenie przed ryzykiem zmiany cen, ryzykiem kredytowym lub ryzykiem istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych i utraty płynności finansowej.
Massmedica S.A. nie planuje ani nie realizuje transakcji na instrumentach finansowych w celu zarządzania ryzykiem, w tym transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń

OCENA RYZYK MOGĄCYCH WPŁYWAĆ NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI

Zidentyfikowano następujące czynniki ryzyka w zakresie działalności Spółki:

▪ Ryzyko związane z celami strategicznymi

Spółka jest dystrybutorem produktów z zakresu medycyny regeneracyjnej oraz rekonstrukcyjnej (endoprotez). Emitent w swojej strategii rozwoju zakłada przede wszystkim rozwój działalności na dynamicznie rosnącym, wysokomarżowym rynku medycyny estetycznej i antystarzeniowej, a także wprowadzenie do oferty Spółki endoprotez stawu kolanowego. Realizacja założeń strategii rozwoju Emitenta uzależniona jest od zdolności Spółki do adaptacji do zmiennych warunków panujących w branży. Do najważniejszych czynników wpływających na sytuację Spółki należy zaliczyć: przepisy prawa, politykę refundacyjną Narodowego Funduszu Zdrowia, uzależnienie od dostawców. Niedopasowanie działań do trendów rynkowych, będących skutkiem nieprawidłowej oceny otoczenia, może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansowo-majątkową oraz na wyniki Emitenta. Istnieje zatem ryzyko nieosiągnięcia części lub wszystkich założonych celów strategicznych. W związku z tym przychody i zyski osiągane w przyszłości przez Emitenta zależą od jego zdolności do skutecznej realizacji opracowanej długoterminowej strategii. W celu ograniczenia niniejszego ryzyka Zarząd Emitenta na bieżąco analizuje czynniki mogące mieć potencjalnie niekorzystny wpływ na działalność i wyniki Spółki, a w razie potrzeby podejmuje niezbędne decyzje i działania. Warto dodać, że dotychczas Spółka skutecznie adaptowała się do zmieniających się warunków zewnętrznych.

Podczas funkcjonowania Firmy na rynku, kilkakrotnie zmieniały się procedury i przepisy regulujące rynek wyrobów medycznych.

▪ **Ryzyko związane z wprowadzaniem nowych produktów**

W ramach realizacji strategii rozwoju Spółka stopniowo wprowadza do swojej oferty nowe innowacyjne produkty z zakresu medycyny estetycznej i antystarzeniowej, a także z zakresu medycyny rekonstrukcyjnej – endoprotezy stawu kolanowego. Wiąże się to z koniecznością z jednej strony poczynienia znaczących nakładów na zakup niezbędnych implantów, instrumentów i preparatów, a z drugiej opracowania strategii sprzedażowej. Wdrożenie nowych endoprotez do oferty Spółki wiąże się ze znacznie wyższymi kosztami związanymi z zakupem, przykładowo zakup endoprotez stawu kolanowego jest około trzykrotnie większy w stosunku do endoprotez biodra, które Spółka posiada aktualnie w ofercie. Ewentualne niepozyskanie kontraktu na nowy produkt w ofercie będzie się wiązać z nadmiernym zamrożeniem kapitału obrotowego, co może mieć wpływ na sytuację finansową Spółki. Uruchomienie sprzedaży nowego segmentu produktów w ofercie Spółki wiązać się będzie z ponoszeniem znaczących nakładów na marketing, jak również działania sprzedażowe. Spółka nie może wykluczyć, że oczekiwane efekty z wprowadzenia nowych produktów na rynek ukształtują się poniżej pierwotnych założeń, w szczególności, jeżeli chodzi o poziom sprzedaży. Powyższe może negatywnie wpłynąć na wyniki Spółki oraz sytuację finansową.

▪ **Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców**

Działalność Spółki charakteryzuje się uzależnieniem od kluczowych dostawców. Na koniec roku 2019 jeden dostawca posiadał nieco ponad 60% udziału w łącznych obrotach z dostawcami. Dzięki stałemu dążeniu Zarządu Spółki osiągnięto większą dywersyfikację dostaw, jednak nadal ewentualna utrata strategicznego partnera będzie wiązać się z przejściowymi trudnościami związanymi z uczestniczeniem w przetargach, jak również w realizowaniu dostaw sprzętu medycznego. Do momentu pozyskania przez Emitenta nowego, rzetelnego dostawcy wyrobów medycznych, spełniającego wszelkie normy dopuszczeniowe (posiadanie certyfikatu CE) na rynku polskim, uczestnictwo w przetargach organizowanych przez placówki ochrony zdrowia będzie niemożliwe. W efekcie powyższe może przełożyć się na pogorszenie sytuacji finansowej Spółki. Spółka minimalizuje ryzyko uzależnienia od głównych dostawców poprzez utrzymanie dobrych relacji biznesowych z dotychczasowymi kontrahentami, a także poszukiwanie alternatywnych źródeł dostaw swoich komponentów.

▪ **Ryzyko pozyskiwania kontraktów na dostawy**

Emitent pozyskuje nowe kontrakty głównie poprzez udział w przetargach publicznych. Spółka realizuje również dostawy do sektora prywatnego w ramach postępowań o udzielenie zamówienia publicznego. Istnieje ryzyko, że w przyszłości Spółka nie będzie w stanie pozyskać nowych zamówień, których realizacja zapewniłaby oczekiwany poziom przychodów. Należy przy tym zaznaczyć, że Emitent nie posiada wydzielonych komórek organizacyjnych dedykowanych pozyskiwaniu klientów w sektorze prywatnym i publicznym, jak również dedykowanych sprzedaży poszczególnych wyrobów medycznych z asortymentu oferowanego przez Spółkę. Emitent posiada dział sprzedaży, który całościowo odpowiada za pozyskiwanie kontraktów. Brak specjalizacji pod kątem oferty produktowej oraz charakteru odbiorcy, może skutkować nieprawidłowym prowadzeniem działań marketingowo-sprzedażowych, a w konsekwencji przełożyć się na niższą efektywność pozyskiwania klientów. Powyższe może mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe. Celem minimalizacji ryzyka, Spółka rozpoczynając wdrażanie strategii rozwoju, zatrudniła dwóch nowych przedstawicieli handlowych. Emitent planuje zatrudnienie kolejnych pracowników, a w ramach działu sprzedaży utworzone zostaną

wyspecjalizowane komórki organizacyjne, w których sprzedawcy będą odpowiedzialni za poszczególne segmenty odbiorców (szpitale państwowe i prywatne kliniki), jak również poszczególny zakres asortymentu.

▪ **Ryzyko odbiorców**

Działalność w zakresie dystrybucji wyrobów medycznych niesie za sobą ryzyko niewypłacalności klienta (szpitali lub prywatnych ośrodków medycznych), jak również niewywiązania się z umowy przez dostawcę. Zdarzenia takie mogą objawić się jako trudności w zakresie windykacji należności z tytułu zrealizowanych dostaw, a w konsekwencji przyczynić się do, pogorszenia się pozycji rynkowej Spółki, co może mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe, a w konsekwencji może przełożyć się na utratę stabilności działalności i w skrajnym przypadku doprowadzić do utraty płynności i niewypłacalności Spółki. Aby zapobiec wystąpieniu takich zdarzeń Emitent współpracuje z dostawcą usług finansowych specjalizującym się w outsourcingu zarządzania należnościami od medycznych ośrodków publicznych. Z uwagi na specyfikę wybranych klientów, nie wszystkie kontrakty mogą być zabezpieczane w ten sposób, co pozwala tylko częściowo zabezpieczyć się przed ryzykiem.

▪ **Ryzyko rozliczenia zrealizowanych dostaw**

Model biznesowy Spółki zakłada pozyskiwanie towaru od producentów i następnie dostarczanie go do odbiorców w postaci publicznych i prywatnych placówek medycznych. Powyższe rodzi ryzyko, że Spółka będzie zmuszona do dokonania płatności za zakupiony towar dużo wcześniej, aniżeli sama uzyska przychód z tytułu jego sprzedaży. Spółka minimalizuje przedmiotowe ryzyko poprzez zawieranie umów z producentami, które umożliwiają odroczenie płatności – od 60 przy średnim czasie spływu należności nieco poniżej 90 dni. Ewentualne zamrożenie środków na czas dłuższy, niż wynikający z odroczonych terminów płatności, może mieć negatywny wpływ na sytuację płynnościową Spółki. Celem minimalizacji tego ryzyka, Spółka w ramach prowadzonej działalności posiłkuje się kredytami obrotowymi.

▪ **Ryzyko związane z zapasami**

Model biznesowy Spółki zakłada pozyskiwanie towaru od producentów i następnie dostarczanie go do odbiorców - publicznych i prywatnych placówek medycznych. Powyższe rodzi ryzyko, że Spółka zakupi zbyt duży lub zbyt mały zapas towaru. W pierwszym przypadku skutkować to będzie efektem zamrożenia kapitału, co negatywnie może wpływać na płynność finansową. W drugim z przedstawionych przypadków jest związany z tzw. kosztami utraconych korzyści. Skutkiem może być osiągnięcie przez Emitenta przychodów poziomem niższym w stosunku do możliwego do osiągnięcia. Spółka minimalizuje ryzyko zawierając umowy o charakterze długoterminowym, w ramach których określany jest poziom dostaw do zrealizowania, co umożliwia efektywne zarządzanie zapasami.

▪ **Ryzyko płynności finansowej**

Działalność Emitenta wiąże się z udziałem w przetargach publicznych na dostawę sprzętu ortopedycznego dla szpitali, których działalność jest finansowana głównie z budżetu państwa. Z uwagi na potencjalne ryzyko związane z przedłużaniem się rozstrzygnięć procedur ofertowych oraz procesu kwalifikacji wydatków przez Narodowy Fundusz Zdrowia, Spółka może doświadczyć problemów z terminami rozliczania należności od kontrahentów. Emitent niweluje powyższe ryzyko korzystając z usług wyspecjalizowanych podmiotów finansujących należności z segmentu służby zdrowia, a także z uwagi na długoletnią współpracę z dostawcami sprzętu ortopedycznego, dzięki czemu zostały

wypracowane korzystne warunki kredytu kupieckiego, w tym także w zakresie terminów płatności. Spółka posiada także bufor płynnościowy w postaci możliwości zwrotu zakupionych towarów do głównego dostawcy w przypadku negatywnego rozstrzygnięcia przetargu za kwotę będącą równowartością ok. 10% wartości zamówienia.

▪ **Ryzyko związane z importem wyrobów medycznych**

Spółka operuje jako dystrybutor importowanych endoprotez oraz implantów produkowanych przez podmioty zagraniczne, głównie z Wielkiej Brytanii i Niemiec. Prowadzona działalność wiąże się z ryzykiem ograniczenia dostępności u producentów sprowadzanego asortymentu, co może przełożyć się na opóźnienia w realizacji zamówień. Może to spowodować czasowe ograniczenie oferty Spółki, a także wzrost cen nabywanych przez Emitenta produktów, prowadząc do wzrostu kosztów jego działalności. W rezultacie zdarzające się opóźnienia w dostawach mogą skutkować brakiem możliwości dystrybucji wyrobów medycznych na rynku krajowym, jak również obniżeniem poziomu sprzedaży, a w konsekwencji negatywnie przełożyć się na wynik finansowy. Emitent nie ma bezpośredniego wpływu na dostępność towarów importowanych oraz terminowość realizacji zamówień zagranicznych. Aby ograniczyć to ryzyko Emitent korzysta z usług sprawdzonych dostawców, a także monitoruje ofertę alternatywnych producentów i dystrybutorów. Zarząd Spółki podkreśla ponadto, że stale monitoruje zapasy magazynowe i sytuację kontrahentów.

▪ **Ryzyko jakości importowanych wyrobów medycznych**

Spółka działając jako dystrybutor wyrobów medycznych jest narażona na pogorszenie ich jakości wskutek awarii linii technologicznej u producenta, jak również błędów ludzkich. Dystrybucja wadliwej partii może skutkować pogorszeniem wizerunku Emitenta, jak również utratą zaufania. Taka sytuacja może spowodować realne straty finansowe oraz wygenerować koszty utraconych korzyści spowodowanych negatywną opinią odbiorców. Na skutek wycofania wadliwej serii towaru może nastąpić wypowiedzenie kontraktu przez szpital z powodu nieterminowości w dostawie endoprotez czy implantów. Ziszczenie się przedmiotowego ryzyka może mieć negatywny wpływ na sytuację Spółki oraz jej wyniki finansowe. Mając na uwadze historyczne doświadczenia Spółki, Zarząd szacuje, że na jedną serię towaru składa się kilkanaście lub maksymalnie kilkadziesiąt sztuk wadliwego produktu. Z danej serii do konkretnego dystrybutora trafia zaledwie kilka sztuk. W przypadku wystąpienia konieczności wycofania wadliwej partii z rynku, produkty są zastępowane innymi. Koszty tej operacji ponosi producent. Dodatkowo każda partia i każdy produkt w partii są kontrolowane po produkcji, co radykalnie zmniejsza ryzyko błędów.

▪ **Ryzyko związane z odejściem kluczowych pracowników i członków kierownictwa**

Na działalność Emitenta duży wpływ wywiera doświadczenie, umiejętności oraz jakość pracy Zarządu oraz strategicznej kadry kierowniczej. Emitent nie może zapewnić, że ewentualna utrata którekolwiek z pracowników o istotnym wpływie na działalność Spółki nie będzie mieć negatywnych konsekwencji na działalność, strategię, sytuację finansową i wyniki operacyjne Spółki. Wraz z odejściem członków Zarządu lub strategicznej kadry kierowniczej Emitent mógłby zostać pozbawiony personelu posiadającego wiedzę i doświadczenie z zakresu zarządzania i działalności operacyjnej. Spółka stara się minimalizować wskazany czynnik ryzyka poprzez kreowanie satysfakcjonujących systemów płacowych, adekwatnych do stopnia doświadczenia i poziomu kwalifikacji pracowników. Ponadto Pan Marek Młodzianowski, Prezes Zarządu jest również znacznymi akcjonariuszami w strukturze Emitenta.

- **Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną**

Na sytuację finansową oraz szeroko pojętą działalność Emitenta mają wpływ między innymi czynniki o charakterze ogólnogospodarczym wśród których można wyróżnić: tempo wzrostu PKB Polski, inflację, ogólną kondycję gospodarki, zmiany legislacyjne czy poziom wydatków na opiekę zdrowotną. Pozytywne tendencje wzrostowe w polskiej gospodarce mogą być zakłócone, a tempo wzrostu PKB ulec obniżeniu, podobnie jak poziom wydatków na ochronę zdrowia. Wobec tego, niekorzystne zmiany wskaźników makroekonomicznych mogą wpłynąć na pogorszenie sytuacji finansowej Emitenta. Spółka minimalizuje powyższe ryzyko poprzez poprawę swojej konkurencyjności w szczególności rozwijając ofertę produktową, m.in. o produkty z zakresu medycyny antystarzeniowej, jak również dążąc do zawierania umów na wyłączność w zakresie dystrybucji na terenie Polski.

- **Ryzyko związane z cłem**

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania znaczna część dostawców wyrobów medycznych dystrybuowanych przez Emitenta pochodzi spoza Europy głównie Wielkiej Brytanii i Chin. Nie można wykluczyć, że w przyszłości import wyrobów medycznych z tych obszarów będzie się wiązać z koniecznością uiszczenia cła, którego wysokość zostanie ustalona przez władze UE. Ponoszenie dodatkowych kosztów opłat, jak również wzrost stawek cła w przyszłości może mieć negatywny wpływ na sytuację finansową i gospodarczą Spółki. Z jednej strony może obniżyć wynik finansowy, z drugiej strony obniżeniu ulegnie konkurencyjność cenowa Spółki. Emitent nie posiada bezpośredniego wpływu na wysokość przyszłej stawki celnej i może minimalizować ww. ryzyko jedynie poprzez dobór kontrahentów z siedzibą na terenie Unii Europejskiej.

- **Ryzyko niejasności oraz zmian przepisów podatkowych**

Polski system podatkowy cechuje się niejednoznacznością zapisów oraz wysoką częstotliwością zmian. Niejednokrotnie brak jest ich klarownej wykładni, co może powodować sytuację odmiennej ich interpretacji przez Spółkę i organy skarbowe. W przypadku zaistnienia takiej sytuacji urząd skarbowy może nałożyć na Spółkę karę finansową, która może mieć istotny negatywny wpływ na wynik finansowy. Ponadto organy skarbowe mają możliwość weryfikowania poprawności deklaracji podatkowych określających wysokość zobowiązania podatkowego w ciągu pięcioletniego okresu od końca roku, w którym minął termin płatności podatku. W przypadku przyjęcia przez organy podatkowe odmiennej od będącej podstawą wyliczenia zobowiązania podatkowego przez Spółkę interpretacji przepisów podatkowych, sytuacja ta może mieć istotny negatywny wpływ na sytuację finansową Spółki.

- **Ryzyko zmian w systemie ochrony zdrowia**

Ponieważ system ochrony zdrowia w przeważającej części jest systemem publicznym finansowanym ze środków publicznych ryzyko związane ze zmianami polega na możliwości podjęcia przez ustawodawcę, a następnie administrację rządową działań służących poprawie sytuacji w systemie ochrony zdrowia i kondycji finansowej zakładów opieki zdrowotnej. Wśród działań można wyróżnić m.in. systemową restrukturyzację implikującą redukcję kosztów, utworzenie sieci szpitali, zmiany własnościowe polegające na możliwości przekształcania jednostek służby zdrowia w spółki prawa handlowego, czy podjęcie decyzji o likwidacji części istniejących zakładów opieki zdrowotnej. Należy przy tym zauważyć, że polityka cenowa Spółki, która warunkuje poziom osiąganych przychodów ze sprzedaży, jest w wysokim stopniu uzależniona od poziomu refundacji (lub jej braku) zabiegów, w których wykorzystywane są produkty dystrybuowane przez Spółkę. Ewentualna redukcja kosztów skutkująca obniżeniem nakładów na produkty oferowane przez Emitenta (w tym przede wszystkim

endoprotezy), wiążąca się z obniżeniem poziomu refundacji lub jej całkowitemu zniesieniu, może skutkować obniżeniem wielkości popytu na zabiegi, w których wykorzystywane są wyroby medyczne oferowane przez Spółkę. Zmniejszenie budżetów przez NFZ na zakupy endoprotez, może mieć negatywny wpływ na sytuację Spółki, a w konsekwencji przełożyć się na pogorszenie wyników finansowych. Na chwilę obecną system refundacyjny funkcjonujący w Polsce pokrywa swoim zasięgiem produkty z oferty Spółki, co umożliwia Spółce realizowanie dostaw. Niekorzystne zarządzenia w systemie refundacyjnym mogą mieć negatywny wpływ na popyt na oferowane przez Spółkę produkty. Z kolei utworzenie sieci szpitali, skutkującej centralizacją zamówień na produkty oferowane przez Spółkę, wiązać się będzie z nasileniem konkurencji, a w konsekwencji może utrudnić pozyskiwanie kontraktów. Jeżeli chodzi o ewentualne przekształcenia jednostek służby zdrowia w spółki prawa handlowego - mogą one spowodować wzrost ryzyka odbiorców, ponieważ nowe jednostki nabywają pełną zdolność upadłościową, a tym samym podlegają wszelkim regułom ekonomii rynkowej. Powyższe wiąże się ze zwiększeniem ryzyka odbiorców.

▪ **Ryzyko związane ze zmianami kursów walutowych**

Spółka dokonuje zakupów wyrobów medycznych u podmiotów zagranicznych. Rozliczenie transakcji z większością producentów odbywa się w walutach obcych, przede wszystkim w USD i EUR. W ramach umowy z głównym dostawcą Spółki – Corin LTD, Spółka dokonuje płatności w walucie PLN. W przypadku niekorzystnej zmiany kursu walutowego (deprecjacja złotego), w której Emitent realizuje zakupy, istnieje ryzyko konieczności poniesienia wydatków w wysokości odbiegającej od pierwotnie zakładanej przez Spółkę. Powyższe może obniżyć rentowność sprzedaży i negatywnie wpływa na osiągnięte wyniki finansowe. Spółka nie zabezpiecza się przed ryzykiem kursowym.

▪ **Ryzyko zmienności stóp procentowych**

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania, Spółka posiada umowę o kredyt w rachunku obrotowym, opiewającą na łączną kwotę 8,5 mln zł na finansowanie bieżącej działalności. Oprocentowanie kredytu jest zależne od stopy procentowej WIBOR 1M, dlatego też spadek (wzrost) stopy procentowej może mieć pozytywny (negatywny) wpływ na osiągnięte przez Spółkę wyniki finansowe. Spółka nie zabezpiecza się przed ryzykiem zmienności stóp procentowych.

▪ **Ryzyko związane z konkurencją**

Na wyniki finansowe osiągnięte przez Spółkę może mieć wpływ obniżanie cen wyrobów medycznych oferowanych przez firmy konkurencyjne. Należy bowiem podkreślić, że ważnym czynnikiem przy wyborze oferty jest kryterium ceny. Przyszła pozycja rynkowa Spółki może być uzależniona od działań ze strony konkurencji obecnej na rozdrobnionym rynku dystrybucji wyrobów medycznych. W szczególności nie można wykluczyć umacniania w przyszłości pozycji rynkowej konkurentów Emitenta np. wskutek konsolidacji i koncentracji kapitałowej firm konkurencyjnych w sektorze oraz pojawienia się nowych podmiotów, co może mieć wpływ na obniżenie marż i wpłynąć na wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju w przyszłości.