

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI

MASSMEDICA S.A.

2021 r.



massmedica

SPIS TREŚCI

| | |
|---|----------|
| 1. INFORMACJE OGÓLNE O SPÓŁCE | 3 |
| Podstawowa działalność Spółki | 3 |
| Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu..... | 4 |
| Organy Spółki..... | 5 |
| 2. KOMENTARZ ZARZĄDU NA TEMAT CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ, KTÓRE MIAŁY ISTOTNY WPŁYW DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI I JEJ WYNIKI FINANSOWE | 5 |
| 3. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI | 5 |
| 4. OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU | 7 |
| 5. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA | 8 |
| 6. UDZIAŁY WŁASNE | 8 |
| 7. ODDZIAŁY SPÓŁKI | 8 |
| 8. 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 |
| 9. OCENA RYZYK MOGĄCYCH WPŁYWAĆ NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI..... | 9 |

1. INFORMACJE OGOLNE O SPÓŁCE

| Firma | Massmedica S.A. |
|------------------------------|-------------------------------------|
| Forma prawna: | Spółka Akcyjna |
| Kraj siedziby: | Polska |
| Siedziba: | Warszawa |
| Adres: | ul. Branickiego 17, 02-972 Warszawa |
| Adres poczty elektronicznej: | inwestor@massmedica.com |
| Adres strony internetowej: | www.massmedica.com |
| NIP: | 1132835251 |
| REGON: | 142951515 |
| KRS: | 0000688627 |

PODSTAWOWA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI

Działalność Massmedica S.A. skupia się na dwóch głównych kierunkach: dystrybucji implantów ortopedycznych niezbędnych w leczeniu chorób układu narządu ruchu (ortopedii i traumatologii) oraz dystrybucji materiałów i technologii stosowanych w szeroko pojętej medycynie regeneracyjnej obejmującej w szczególności medycynę estetyczną i medycynę anti-aging. Spółka specjalizuje się w produktach wysoko technologicznych (niegenerycznych) wytwarzanych przede wszystkim przez firmy z obszaru Unii Europejskiej i Zjednoczonego Królestwa. W obydwu liniach produktowych Spółka oferuje zarówno wyroby z obszaru mainstream jak i nowości technologiczne, które w przyszłości mają szansę wytyczać trendy na rynku.

Głównym produktem sprzedawanym przez Massmedica S.A. są endoprotezy stawów dostarczane w znakomitej większości przez angielskiego producenta firmę Corin Ltd. oraz niemiecką firmę Merete GmbH. W ofercie coraz ważniejszą rolę odgrywają personalizowane implanty projektowane i wytwarzane (druk 3D) dla konkretnego pacjenta. W tym zakresie Spółka współpracuje z producentami z Belgii (firma Materialise) oraz Kanady (firma BodyCad).

Spółka w swojej ofercie posiada też linie implantów budżetowych produkowanych przez chińskiego wytwórcę firmę Beijing Chunlizhengda Medical Instruments Co., Ltd. („Chunli”).

Linia regeneracyjna skupia w sobie większą ilość produktów z których główne to: induktry tkankowe produkcji włoskiej firmy Medixa, terapia głódówką ProLon kalifornijskiej firmy L-Nutra, kolagen w płynie ProCollagenium produkcji szwajcarskiej oraz produkty na bazie kwasu hialuronowego z francuskiej firmy Bioxis i niemieckiej Ettsons.

Spółka koncentruje się na dostarczaniu produktów cechujących się najwyższą jakością, znacznym stopniem innowacyjności, o bardzo wysokim stopniu zaawansowania technologicznego. Stanowi to główną przewagę konkurencyjną.

| Grupa produktowa | 2020 wartość x 1000 | 2020 udział % | 2021 wartość x 1000 | 2021 Udział % |
|--|---------------------------|------------------|---------------------------|---------------------|
| RECON (medycyna rekonstrukcyjna) | 15 437 | 84,9% | 14 126 | 65,3% |
| Anti-Aging (medycyna regeneracyjna) | 2 631 | 14,5% | 7 425 | 34,3% |
| Pozostałe usługi | 124 | 0,6% | 58 | 0,4% |
| Suma | 18 192 | | 21 609 | |

Głównymi odbiorcami produktów rekonstrukcyjnych (endoprotezy) są szpitale tak publiczne jak i prywatne. Celem pozyskania kontraktów z tymi klientami Spółka uczestniczy w przetargach. Umowy dostawy produktów zawierane są na okres minimum jednego roku a maksimum 3 lat. Aktualnie najczęściej zawierane są umowy jedno i dwuletnie. Szpitale dokonują odroczonej płatności za zużyte implanty. Standardowy termin płatności to 60 dni jednak w praktyce średni czas spływu należności wynosi około 85 dni. Spółka zatrudnia przedstawicieli handlowych dedykowanych do pracy ze szpitalami, nawiązywania kontaktów handlowych oraz świadczenia serwisu obejmującego niejednokrotnie prace na terenie szpitali.

Produkty z linii regeneracyjnej dostarczane są głównie do gabinetów oraz klinik prywatnych, w których lekarze świadczą odpłatne usługi medyczne. Sprzedaż tę obsługuje osobny zespół handlowców. Rozliczenia z odbiorcami prywatnymi następują niezwłocznie po fakcie sprzedaży produktu.

W ramach promocji swojej działalności i oferty produktowej Spółka organizuje liczne szkolenia przeznaczone dla lekarzy, nierzadko uzupełnione o operacje prowadzone „na żywo”. Celem szkoleń jest przedstawienie w praktyce zalet oferowanych implantów, przekazanie stosownej wiedzy w zakresie techniki operacyjnej co skutkuje skróceniem krzywej uczenia i większym zaufaniem lekarza do produktu i serwisu świadczony przez firmę. Spółka korzysta też chętnie ze szkoleń organizowanych przez producentów oraz towarzystwa lekarskie.

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

| 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 | 18,75% | 453.000 | 18,75% |
| WKM Limited | 233.009 | 9,64% | 233.009 | 9,64% |
| Konrad Lerski | 197 000 | 8,15% | 197 000 | 6,40% |
| Pozostali | 225 345 | 9,36% | 225 345 | 11,11% |
| SUMA | 2.414.899 | 100,00% | 2.414.899 | 100,00% |

Organy Spółki

Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania skład organów Spółki przedstawia się następująco:

Zarząd

| Imię i nazwisko | Stanowisko | Kadencja* |
|---------------------|----------------|---|
| Marek Młodzianowski | Prezes Zarządu | 30 czerwca 2021 r. - 30 czerwca 2023 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 | 31 sierpnia 2020 r. – 31 sierpnia 2022 r. |
| Konrad Lerski | Członek Rady Nadzorczej | 31 sierpnia 2020 r. – 31 sierpnia 2022 r. |
| Hubert Młodzianowski | Członek Rady Nadzorczej | 31 sierpnia 2020 r. – 31 sierpnia 2022 r. |
| Krzysztof Piech | Członek Rady Nadzorczej | 31 sierpnia 2020 r. – 19 lutego 2022 r. (rezygnacja) |
| Jan Skowroński | Członek Rady Nadzorczej | 31 sierpnia 2020 r. – 31 sierpnia 2022 r. |
| Wojciech Kaszycki | Członek Rady Nadzorczej | 31 sierpnia 2020 r. – 31 sierpnia 2022 r. (dokooptowany w trakcie kadencji) |
| Jan Kowalski | Członek Rady Nadzorczej | 21 lutego 2022 r. – 3 marca 2022 r. (dokooptowany w trakcie kadencji, następnie złożył rezygnację) |

* kadencja upływa z dniem zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego Spółki za 2022 r. jako ostatni pełny rok pełnienia funkcji

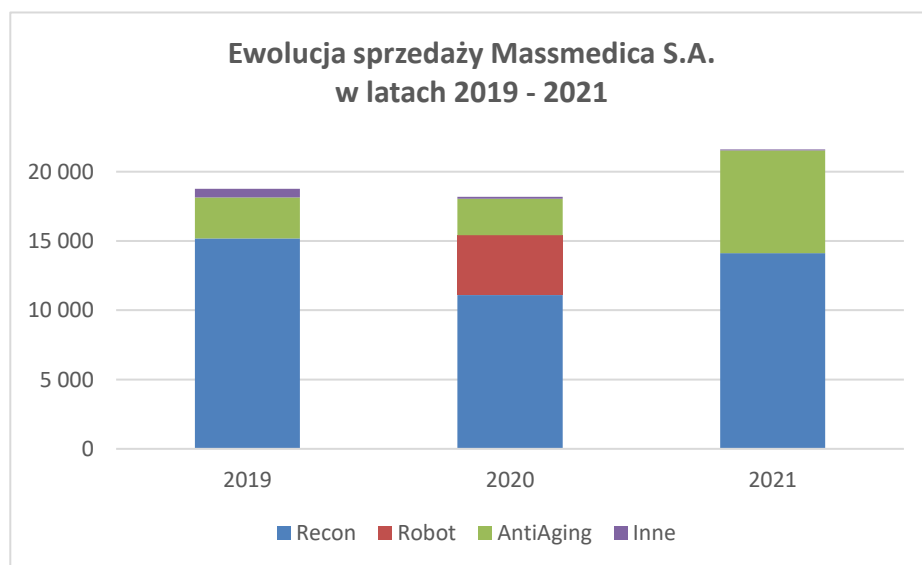
1 KOMENTARZ ZARZĄDU NA TEMAT CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ, KTÓRE MIAŁY ISTOTNY WPŁYW DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI I JEJ WYNIKI FINANSOWE

W roku 2021 pandemia COVID-19 miała nadal istotny wpływ na działalność całej branży medycznej a co za tym idzie również i Massmedica S.A. Pomimo dobrego przygotowania szpitali duża ilość pacjentów powodowała blokady system opieki zdrowotnej w zakresie możliwości wykonywania operacji planowych, a co za tym idzie zmniejszoną ilość wykonywanych operacji endoprotezoplastyk stawów biodrowego i kolanowego. Brakowało przede wszystkim lekarzy anestezjologów oraz miejsc na oddziałach intensywnej terapii niezbędnych do zabezpieczania planowych, dużych zabiegów operacyjnych. Zjawiska te występowały w szczególnym nasileniu na przełomie pierwszego i drugiego kwartału oraz w czwartym kwartale roku 2021. W okresach mniejszej ilości hospitalizacji z powodu COVID-19 szpitale starały się nadrabiać zaległości co wywoływało zwiększony popyt na implanty. W sytuacji gwałtownie i nieprzewidywalnie zmieniającego się zapotrzebowania dużym wyzwaniem stało się zabezpieczenie odpowiednich zapasów endoprotez.

Pomimo występowania tych obiektywnie negatywnych okoliczności Spółka odnotowała w roku 2021 rekordową sprzedaż w wysokości 21.609 tys. zł co stanowi wzrost o 19% w stosunku do roku 2020. Dobry wynik jest przede wszystkim rezultatem zwiększenia sprzedaży działu Anti-Aging, która wzrosła z 2.631 tys. zł w roku 2020 do 7.425 tys. zł w roku 2021. Sprzedaż działu RECON zmniejszyła się w

stosunku do roku poprzedniego z 15.428 tys zł do 14.119 tys zł. Należy jednak pamiętać, że w roku 2020 Spółka sprzedała robota operacyjnego za kwotę 4.320 tys. zł co radykalnie poprawiło końcowy

wynik działu. Według opublikowanych danych NFZ pandemia COVID-19 spowodowała, że ilość endoprotez założonych w całej Polsce w roku 2020 spadła o 30% w stosunku do roku 2019. Podobny wynik jeśli chodzi o sprzedaż endoprotez odnotowała Spółka. W istocie więc w roku 2021 sprzedaż działu RECON wzrosła w zakresie podstawowej działalności działu, jaka jest sprzedaż endoprotez w stosunku do roku 2020.



Pomimo stanu pandemii i występującego w szpitalach zmniejszania ilości operacji w roku 2021 Spółka nie ograniczała okresowo swojej działalności tak jak miało to miejsce w roku 2020. Wszystkie działy pracowały w pełnych składach osobowych przez cały rok co przyczyniło się do wzrostu kosztów wynagrodzeń w porównaniu do roku 2020. Konieczne były również podwyżki wynagrodzeń dostosowujące je do sytuacji na warszawskim rynku pracy. W drugiej połowie roku dało się także zaobserwować szybki wzrost kosztów usług zewnętrznych, w szczególności w zakresie transportu oraz kosztów paliwa. Wzrost kursu walut przyczyniał się do zwiększania kosztu towarów i zmniejszenia marży. W rezultacie w roku 2021 koszty działalności rosły w tempie porównywalnym do wzrostu sprzedaży. Pomimo to Spółka wypracowała zysk netto w wysokości 349 tys. zł wobec 602 tys zł w roku 2020.

Rozregulowanie globalnych łańcuchów dostaw a w szczególności kolejna fala pandemii w Chinach i radykalne restrykcje ograniczające działalność tamtejszych firm powodowały trudności w zaopatrzeniu nie tylko w endoprotezy, ale również w produkty medycyny estetycznej i anti-aging. Czas dostawy wzrósł w wypadku wielu producentów nawet dwukrotnie. Konieczne stało się zwiększenie zapasów niezbędnych do zabezpieczenia ciągłości sprzedaży. Spółka zwiększyła swoje aktywa obrotowe przede wszystkim w postaci zapasów towarów do poziomu 12.891 tys zł co stanowi wzrost o 27% w stosunku do roku 2020

2 PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI

Massmedica S.A. w roku 2022 zamierza kontynuować rozwój sprzedaży zarówno w dziale RECON jak i Anti-Aging. Zgodnie z przewidywaniami Zarządu wyrażonymi w sprawozdaniu za rok 2020 w roku 2021 dało się zaobserwować zwiększony popyt na endoprotezy. Niestety w dużej części roku nadal mieliśmy do czynienia z problemami w szpitalach związanymi z pandemią COVID-19 co ograniczało sprzedaż endoprotez. W roku 2022 sytuacja taka nie będzie miała miejsca. Zwiększone w wyniku pandemii kolejki pacjentów i brak ograniczeń w szpitalach skutkują wzrostem popytu na endoprotezy co widać wyraźnie w pierwszym kwartale 2022. Pierwszy od 2019 rok normalnej pracy szpitali powinien stworzyć warunki do solidnego, dwucyfrowego wzrostu działu RECON.

W drugim kwartale 2021 Massmedica S.A. zawarła umowę z chińskim producentem implantów ortopedycznych - firmą Beijing Chunlizhengda Medical Instruments Co., Ltd. („Chunli”) na wyłączną dystrybucję w Polsce z możliwością dystrybucji na terenie Unii Europejskiej endoprotez stawu kolanowego i biodrowego. Chunli jest wiodącym producentem sprzedającym implanty ortopedyczne w Chinach, posiadającym sieć dystrybucji w Azji, na Bliskim Wschodzie i w Ameryce Południowej. We współpracy z Massmedica S.A., notowana na giełdzie w Hongkongu firma o Chunli kapitalizacji przekraczającej 1 mld USD i sprzedaży w 2020 roku na poziomie 195 mln USD, rozpoczyna sprzedaż swoich produktów w Europie. Realizacja umowy zawartej w Q2 2021 przewidującej utworzenie komisju implantów Chunli w Massmedica S.A. Spółka uzyskała zapasy implantów o wartości ponad 600 tyś. USD, które zapewniają zasoby niezbędne do wzrostu sprzedaży endoprotez.

W roku 2022 Spółka będzie nadal inwestować w dział Anti-Aging. Planowane jest zatrudnienie dodatkowych handlowców i wprowadzenie kolejnych, innowacyjnych produktów. Udział sprzedaży produktów Anti-Aging w ogólnej sprzedaży Spółki będzie stale wzrastał wpływając pozytywnie na wysokość marży i płynność finansową. 2 lata pandemii udowodniły, że dywersyfikacja źródeł przychodów, choć trudna do zrealizowania i w początkowym etapie kosztowna, zwiększa stabilność firmy i pomaga przezwyciężyć trudności. Zarząd zamierza kontynuować strategię dywersyfikacji.

Rok 2022 będzie rokiem pełnym wyzwań ze względu na wysoka inflację powodującą wzrost kosztów działalności, osłabienie złotówki oraz trudności w zaopatrzeniu w towary. Wyjątkowo ważnym zadaniem w roku 2022 będzie kontrola kosztów i oraz logistyka. W Spółce zostały wdrożone normy ISO 9001 oraz ISO 13485 (obecnie Spółka oczekują na audyt certyfikacyjny). Prowadzone są też prace przygotowawcze do wdrożenia nowego systemu ERP. Oba te działania doskonalą wewnętrzne procesy w firmie pozwalając na lepszą kontrolę.

We wrześniu 2021 Massmedica S.A. podpisała umowę na zakup Zespołu Dworsko-Parkowego w Bykowcach, gmina Sanok, powiat sanocki, województwo podkarpackie. W skład zespołu wchodzi budynki dworu oraz pozostałości parku położone na działce o obszarze 2,6792 ha. Spółka przygotowała dla nabytego obiektu dokumentację historyczno-konserwatorską, program prac konserwatorskich oraz koncepcję zagospodarowania zabytku wraz z otoczeniem, które to dokumenty uzyskały akceptację Wojewódzkiego Konserwatora Zabytków Oddział w Krośnie. Na terenie Zespołu Dworsko-Pałacowego

Bykowiec Spółka planuje utworzyć ośrodek rehabilitacji holistycznej. Obiekt będzie także wykorzystywany w celu szkolenia lekarzy będących klientami Spółki. W kolejnym etapie planowane jest wybudowanie szpitala rehabilitacyjnego obsługującego pacjentów ze szpitali prywatnych wymagających rehabilitacji pozabiegowej lub pourazowej. Spółka kontynuuje działania zmierzające do realizacji zaplanowanych celów. Został rozstrzygnięty przetarg na realizację projektu wykonawczego. W najbliższym czasie planowane jest podpisanie umowy. Projekt wraz z kosztorysem będzie ukończony w trzecim kwartale 2022. W kolejnym kroku Spółka będzie się starać o dofinansowanie realizacji projektu.

3 OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU

W czwartym kwartale roku 2019 Spółka utworzyła ze zorganizowanej części podmiot zależny, spółkę Massmedica Technologie Sp. z o.o. (dalej „MT”), która to firma ma za zadanie rozwijać i wdrożyć do produkcji technologię, wytworzoną w ramach działania 3.3 PO PC-„e-Pionier”, druku 3D odwzorowań organów ludzkich i tworzenia zindywidualizowanych instrumentów operacyjnych. MT zamierza w tym celu pozyskiwać fundusze z NCBR. Po zakończeniu 2019 roku, w pierwszym kwartale 2020 roku projekt został zakończony i Spółka MT rozpoczęła przygotowania do rozpoczęcia procesu wdrożeniowego. Zarząd podejmuje działania związane z zabezpieczeniem finansowania tego projektu.

Spółka zamierza kontynuować działania zmierzające do rozpoczęcia produkcji implantów. Uzyskanie certyfikatu ISO 13485 stanowić będzie ważny krok na tej drodze. Jednocześnie sprawdzania są nowe uwarunkowania prawne wynikające z właśnie uchwalonej Ustawy o Wyrobach Medycznych związane z produkcją materiałów medycznych klasy III. Aktywa Spółki Massmedica Technologie są użyczane i wykorzystywane w bieżącej działalności Massmedica S.A.

4 AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA

Na koniec roku 2022 Spółka wykazała w pasywach bilansu wymagalne krótkoterminowe w kwocie 11.936 tys. zł. Poziom aktywów płynnych wynosi 12.891 tys. zł, a więc stanowi całkowite zabezpieczenie zapłaty. Wzrost udziału sprzedaży produktów Anti-Aging w całej sprzedaży Spółki przyczynia się do poprawy płynności, ze względu na istotnie krótszy termin płatności niż stosowany w dziale RECON. Ogólna sytuacja finansowa Spółki jest stabilna a poziom zapasów zapewnia niezakłócone kontynuowanie działalności.

5 UDZIAŁY WŁASNE

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

6 ODDZIAŁY SPÓŁKI

Spółka nie posiada oddziałów (zakładów).

7 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 osiągnięte 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. U 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 znacznym uzależnieniem od jednego kluczowego dostawcy, który na koniec roku 2019 posiadał nieco ponad 60% udziału w łącznych obrotach z dostawcami. Ewentualna utrata strategicznego partnera będzie wiązać się z przejściowymi trudnościami związanymi z uczestnictwem 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 zabezpieczone 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 do 90 dni. Z niektórymi dostawcami termin płatności sięga nawet 120 dni. Z nielicznymi dostawcami Spółka dokonuje rozliczeń na podstawie umowy o strukturze zbliżonej do umowy komisu - wówczas Spółka dokonuje płatności za towar dopiero, gdy zostanie on zużyty. 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 poziomie 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 Konrad

Lerski, Członek Zarządu i Pan Marek Młodzianowski, Prezes Zarządu – kluczowe osoby w Spółce - są 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 z Europy. Nadto jednak należy zaznaczyć, że strategiczni partnerzy Spółki pochodzą z Wielkiej Brytanii, która uruchomiła procedurę opuszczenia struktur Unii Europejskiej. Obecnie nie jest znany kształt przyszłych relacji UE z Wielką Brytanią, w tym zakresie wciąż toczą się negocjacje pomiędzy rządem Wielkiej Brytanii a negocjatorami Komisji Europejskiej. Nie można zatem wykluczyć, że w przyszłości import wyrobów medycznych z obszaru Zjednoczonego Królestwa 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. Ustanowienie cła na wyroby medyczne z Wielkiej Brytanii może również się wiązać z koniecznością pozyskania nowego dostawcy, którego produkty będą spełniać normy obowiązujące w Unii Europejskiej, w tym w Polsce. 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 GBP 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 3,5 mln zł na finansowanie bieżącej działalności. Według stanu na dzień 31.12.2021 r. wartość zobowiązań finansowych z tytułu w/w umowy wynosi ok. 3,0 mln zł. 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.