

Warszawa, 31 sierpnia 2016 r.

List Zarządu do Akcjonariuszy Adiuvo Investments S.A.

Szanowni Państwo,

Oddajemy w Państwa ręce rozszerzony skonsolidowany raport Grupy Kapitałowej Adiuvo Investments („Grupa”) za pierwsze półrocze 2016 r. W ostatnich miesiącach aktywności Grupy nastawione były przede wszystkim na rozwój działalności komercyjnej spółek portfelowych poprzez konsekwentne prowadzenie procesów dopuszczenia produktów do sprzedaży na poszczególnych rynkach eksportowych, negocjacje umów oraz finalizację planów marketingowych i sprzedażowych z poszczególnymi partnerami dystrybucyjnymi.

Rezultaty powyższych działań już w IVQ 2016 r. będą widoczne w przychodach ze sprzedaży osiągniętych przez Grupę. W ostatnich miesiącach zakończyliśmy żmudne oraz długotrwałe prace z lokalnymi regulatorami dotyczące notyfikacji produktów Grupy na światowych rynkach. Dokonaliśmy także szczegółowej weryfikacji partnerów dystrybucyjnych odpowiedzialnych za lokalną egzekucję podpisywanych umów dystrybucyjnych. Otworzyliśmy i uruchomiliśmy operacyjnie własną organizację sprzedaży w Stanach Zjednoczonych. Sprzedaże pilotażowe potwierdziły realne marże uzyskiwane ze sprzedaży pierwszych wdrażanych produktów.

Pierwsze półrocze 2016 to również okres istotnych inwestycji Adiuvo w prace badawczo-rozwojowe nad nowymi produktami. Wyniki prac laboratoryjnych i pilotażowe badania skuteczności nowych produktów na ludziach potwierdziły przewagi konkurencyjne naszych technologii i zaowocowały pracami nad czterema nowymi zgłoszeniami patentowymi dotyczącymi kategorii o ogromnym potencjale rynkowym.

W I połowie 2016 r. kontynuowaliśmy rozwój kanałów sprzedaży pierwszych produktów opartych na rozwijanych i opatentowanych technologiach:

- **Cambridge Chocolate Technologies**

Przez pierwsze sześć miesięcy 2016 r. spółka celowa Cambridge Chocolate Technologies konsekwentnie rozwijała relacje biznesowe z nowymi partnerami, co przełożyło się na podpisanie 13 nowych umów dystrybucyjnych. Esthechoc - pierwszy produkt komercjalizowany przez Spółkę – dostępny jest już w wybranych salonach kosmetycznych, medycyny estetycznej oraz SPA na 19 rynkach światowych. W minionym okresie podpisanie nowych umów partnerstwa zaowocowało wdrożeniem Esthechoc w szczególności na rynki: czeski, słowacki, węgierski, rumuński, hiszpański, portugalski, 15 krajów Zatoki Perskiej i Bliskiego Wschodu, a przede wszystkim – na rynek niemiecki.

Dzięki umowie dystrybucyjnej podpisanej z EcoMedic GmbH nasi zachodni sąsiedzi będą mogli kupić Esthechoc w ponad 350 punktach sprzedaży na terenie Niemiec. EcoMedic to profesjonalny partner zajmujący się dystrybucją sprzętu i produktów używanych w kosmetyce i medycynie estetycznej. Oprócz działalności handlowej podmiot ten organizuje też branżowe szkolenia i warsztaty, oraz posiada własne centrum medycyny estetycznej. Podpisanie kontraktu z dużym, liczącym się partnerem na rynku niemieckim ma dla Spółki strategiczny wymiar. To jeden z największych i najbardziej wymagających rynków w Europie. Niemcy znajdują się w czołówce krajów pod względem sprzedaży suplementów diety oraz konsumpcji czekolady. Już teraz niemiecki rynek suplementów diety plasuje się na drugim miejscu w Europie pod względem wielkości, a perspektywy wzrostu pozostają niezwykle obiecujące. Ponadto wg danych prezentowanych przez Luxuo luxury rynek niemiecki plasuje się na piątej pozycji (po m.in. Szwajcarii, Wielkiej Brytanii) wśród światowych rynków konsumpcji czekolady – rocznie średnio każdy z obywateli niemiecki spożywa ponad 8 kg czekolady. Do jednego z najpopularniejszych rodzajów czekolady należy słynąca z prozdrowotnych właściwości gorzka czekolada, po którą w ubiegłym roku sięgał blisko co piąty niemiecki konsument.

Na początku lipca b.r. został zakończony proces regulacyjny, co oznacza, że Esthechoc jest już dopuszczona do sprzedaży w sklepach stacjonarnych i online na terenie Niemiec. Nasz partner złożył już pierwsze zamówienie a kolejnego spodziewamy się w pierwszych dniach września.

W minionym okresie aktywnie działaliśmy także poza Europą – w kwietniu powołaliśmy spółkę zależną Cambridge Micelle Technology Inc. z siedzibą w USA, której głównym zadaniem jest komercjalizacja produktów rozwijanych przez spółki Grupy na terytorium Stanów Zjednoczonych Ameryki. Spółka amerykańska przeprowadziła z dużym sukcesem sprzedaż pilotażową produktów Esthechoc w lutym (z okazji Walentynek) i za pośrednictwem kanału profesjonalnego SPA sieci m.in. Four Seasons. 5-osobowy doświadczony amerykański zespół zaczął działać operacyjnie w pełnym składzie od czerwca bieżącego roku. Spółka

prowodzi obecnie intensywne działania w obszarze business development oraz jest na etapie zaawansowanych rozmów z sieciami hotelowymi i salonami spa w wybranych największych miastach USA. Start regularnej sprzedaży planowany jest na przełom III i IV kwartału 2016 roku.

Podkreślić należy, że największym wyzwaniem w minionym okresie z perspektywy ekspansji terytorialnej Esthechoc było zakończenie procesu regulacyjnego na kluczowych rynkach światowych. Po wielu miesiącach uzupełniania dokumentacji w lokalnych urzędach, Esthechoc jest dopuszczone do sprzedaży na prawie wszystkich rynkach europejskich (Włochy, Hiszpania, Portugalia, UK, Niemcy) a zaawansowane prace notyfikacyjne na rynkach Ameryki Południowej oraz Azji zbliżają się do finalizacji. Sprzedaże w dużych krajach zaczną się na dobre we wrześniu ze względu na sezonowość rynku czekolady. Pipeline zamówień na pierwsze powakacyjne miesiące oraz pozytywny status światowej regulacji pozwala nam szacować wzrost sprzedaży w IV kwartale bieżącego roku, w porównaniu do poprzednich okresów 2016 r.

Równoległe do prac nad ekspansją terytorialną pierwszego komercjalizowanego przez Spółkę produktu pracowaliśmy nad zakończeniem prac B+R dla trzech nowych produktów w formie czekolady – dwa z nich planujemy wprowadzić do pierwszej testowej sprzedaży jeszcze w tym roku. To produkty z bardzo dużym potencjałem, zabezpieczone dedykowanym zgłoszeniem patentowym i o skuteczności potwierdzonej w badaniach klinicznych na ludziach.

- **Carocelle**

W pierwszym półroczu zakończyliśmy prace nad ostatecznym formatem oraz pozycjonowaniem rynkowym produktów Carocelle. Opracowaliśmy finalną międzynarodową komunikację marketingową, a także raporty naukowe, tzw. „white papers”. Na bazie powstałej dokumentacji oraz ostatecznych formuł produktów potwierdziliśmy na rynkach światowych możliwość wdrożenia produktów do obrotu – w szczególności na kluczowe rynki europejskie oraz Stanów Zjednoczonych. Analiza regulacyjna oraz pierwsze wysyłki produktów potwierdziły „czystość” regulacyjną dla produktów. Procesy notyfikacyjne są w trakcie, a na kluczowych rynkach zakończą się już we wrześniu.

W czerwcu sfinalizowaliśmy protokoły badań klinicznych, które rozpoczną się we wrześniu. Badania dotyczyć będą nowych produktów w linii Carocelle. W czerwcu 2016 r. komisja bioetyczna przy Uniwersyteckim Szpitalu Klinicznym w Białymstoku wydała zgodę na przeprowadzenie badań. Nowe wdrożenia planujemy w pierwszym kwartale przyszłego roku, ale uzyskane już teraz pierwsze wstępne wyniki badań na ludziach prowadzone w Cambridge wskazują na istotne przewagi konkurencyjne wobec produktów dostępnych na rynku. Nowymi produktami zainteresowani są liderzy branżowi, m.in. kanału MLM (Multi Level Marketing), w szczególności ze Stanów Zjednoczonych, z którymi prowadzimy negocjacje dotyczące dystrybucji produktów Carocelle na świecie.

Po 30 czerwca 2016 r. ruszyła nasza strona internetowa w USA, na której Klienci mogą kupić trzy suplementy marki Carocelle: Luteinę, Likopen i Resveratrol. Przewaga naszych produktów polega na opatentowanej technologii, która pozwala na wyższą biodostępność substancji czynnych, którą potwierdzamy w badaniach klinicznych. Wraz ze sklepem internetowym opublikowaliśmy materiały edukacyjne dla lekarzy i klientów oraz uruchomiliśmy dedykowaną aplikację, która pozwala czynnie uczestniczyć lekarzom w rekomendowaniu naszych produktów. W lipcu i sierpniu zaczęliśmy też testową sprzedaż w Europie, tj. w Polsce, Niemczech i Wielkiej Brytanii. Produkty już od IVQ br. będą dostępne na dużą skalę: w aptekach, i sklepach z suplementami.

- **Airway Medix**

Pierwsze półrocze bieżącego roku było bardzo pracowite dla zespołu Airway Medix. W maju uzyskaliśmy notyfikację urzędnika Closed Suction System (CSS) na rynku amerykańskim przez amerykańską instytucję rządową FDA (Food and Drug Administration, Agencja Żywności i Leków). Od lutego bieżącego roku odbyliśmy szereg spotkań z potencjalnymi partnerami strategicznymi zainteresowanymi przejęciem technologii CSS i prowadzimy zaawansowane rozmowy z czterema liderami branżowymi, z czego z dwoma z nich jesteśmy aktualnie w zaawansowanym procesie due diligence. Spodziewamy się, że w ciągu najbliższych tygodni prowadzone rozmowy powinny zaowocować podpisaniem z jednym z partnerów formalnego listu intencyjnego precyzującego ramy czasowe i warunki finansowe potencjalnej transakcji.

Prace związane z rozwojem pozostałych produktów również w AirwayMedix posuwają się do przodu. Zakończyliśmy pierwszą część badań na zwierzętach z wykorzystaniem Cuff Pressure Regulator (CPR) w Ośrodku Badawczym Lachav w Izraelu i jeszcze w tym roku rozpoczną się testy kliniczne na ludziach, aby pod koniec roku złożyć aplikację o dopuszczenie do sprzedaży w USA. Zakończyliśmy także prace nad pierwszą wersją funkcjonalnego prototypu Oral Care (OC) i rozszerzyliśmy ochronę patentową urzędnika o kolejne zgłoszenia. Rozpoczęliśmy pierwsze, wstępne dyskusje z partnerami strategicznymi. Oceniamy jako bardzo prawdopodobne, że przystąpimy do konkretnych rozmów prowadzących do podpisania kolejnego listu intencyjnego – tym razem na OC – w ciągu 12 miesięcy.

W czerwcu 2016 roku miała miejsce publiczna emisja akcji spółki Airway Medix S.A. Spółka wyemitowała 8 900 000 akcji Serii C i D. Całość akcji znalazła nabywców a cena emisyjna wyniosła 1,23 zł. Łączna kwota finansowania pozyskana w ramach procesu to 10,9 mln PLN. Emisję poprzedziło przeniesienie spółki z rynku NewConnect na główny parkiet GPW w maju 2016 r. W obszarze pozyskania środków finansowych istotne było również podpisanie umów grantowych, które zapewnią finansowanie prac badawczo-rozwojowych dla produktów Oral Care oraz Cuff Pressure Regulator. W sumie Airway Medix S.A. pozyskała wsparcie w wysokości blisko 10 mln PLN.

Podsumowując pierwsze pół roku 2016 dla Grupy należy podkreślić konsekwencję, z jaką kontynuowaliśmy międzynarodową komercjalizację i ekspansję terytorialną pierwszych projektów. Jesteśmy przekonani, że najtrudniejszy okres związany z weryfikacją partnerów biznesowych oraz notyfikacją produktów na światowych rynkach jest już za nami. W kolejnych miesiącach czekają nas prace optymalizacyjne dotyczące poziomu kosztów produkcji oraz zabezpieczenia terminowych dostaw surowców. Nasze bardzo intensywne starania i konsekwentnie podpisywane nowe umowy dystrybucyjne na rynkach całego świata już wkrótce zaowocują dynamicznym rozwojem sprzedaży dzięki wdrożeniom nowych produktów na nowych rynkach.

Równolegle kontynuowaliśmy intensywne prace badawcze nad kolejnymi produktami. Część z nich gotowa będzie do wdrożenia rynkowego już na przełomie 2016 i 2017 r. – między innymi (1) kolejne trzy produkty oparte na technologii Carocelle, (2) dwa produkty w formie czekolady funkcjonalnej w ramach Cambridge Chocolate Technologies, (3) preparat blokujący przyswajanie węglowodanów w ramach MarMar Investment (4) a także dwa produkty z portfolio spółki AirwayMedix: Oral Care oraz Cuff Pressure Regulator. Dla nowych produktów prowadzone są zaawansowane rozmowy z liderami branżowymi oraz lokalnymi dystrybutorami – nowymi oraz z tymi, z którymi już współpracujemy. Tegoroczne wdrożenia pozytywnie przełożą się na wyniki finansowe Grupy w kolejnych kwartałach.

Co więcej, w pierwszym półroczu 2016 roku podmiot stowarzyszony Adiuvo Investments – Fundusz Joint Polish Investment Fund (JPIF) zawiązany w ramach publiczno-prywatnego partnerstwa z Narodowym Centrum Badań i Rozwoju kontynuował działalność inwestycyjną, co zaowocowało podpisaniem dwóch umów inwestycyjnych. Dwie inwestycje: amerykańska spółka Phase2Micro oraz polska ScaleThings – dołączyły do portfela inwestycyjnego JPIF. Jedna z nich jeszcze w tym roku planuje rozpocząć komercjalizację w Stanach Zjednoczonych.

.....
Marek Orłowski, Prezes Zarządu

.....
Anna Aranowska-Bablok, Członek Zarządu