

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI

MASSMEDICA S.A.

2022 r.



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	6
5. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA	7
6. UDZIAŁY WŁASNE	8
7. ODDZIAŁY SPÓŁKI	8
8. INSTRUMENTY FINANSOWE W ZAKRESIE:.....	8
a) ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest jednostka,	8
b) przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń.....	8
9. OCENA RYZYK MOGĄCYCH WPŁYWAĆ NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI.....	8

1. INFORMACJE OGÓLNE 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: induktory tkankowe produkcji włoskiej firmy Medixa, terapia głodówką 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	2021 wartość w tys. zł	2021 Udział %	2022 wartość w tys. zł	2022 Udział %
RECON (medycyna rekonstrukcyjna)	14 126	65,3%	16 720	67,3%
Anti-Aging (medycyna regeneracyjna)	7 425	34,3%	8 077	32,5%
Pozostałe usługi	58	0,4%	29	0,1%
Suma	21 609	100%	24 826	100%

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 świadczonego 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

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%
Konrad Lerski	138.473	5,73%	138.473	5,73%
Pozostali	283.872	11,76%	283.872	11,76%
SUMA	2.414.899	100,00%	2.414.899	100,00%

Organy Spółki

Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania skład organów Spółki przedstawia się następująco (z uwzględnieniem osób, które zrezygnowały w trakcie trwania kadencji):

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.
Hubert Młodzianowski	Członek Rady Nadzorczej	31 sierpnia 2020 r. – 31 sierpnia 2022 r.
Jan Skowroński	Członek Rady Nadzorczej	31 sierpnia 2020 r. – 31 sierpnia 2022 r.
Wojciech Kaszycki	Członek Rady Nadzorczej	23 marca 2022 r. – 31 sierpnia 2022 r. (dokooptowany w trakcie kadencji)
Konrad Lerski	Członek Rady Nadzorczej	31 sierpnia 2020 r. – 16 kwietnia 2022 r. (rezygnacja)
Krzysztof Piech	Członek Rady Nadzorczej	31 sierpnia 2020 r. – 19 lutego 2022 r. (rezygnacja)
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

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

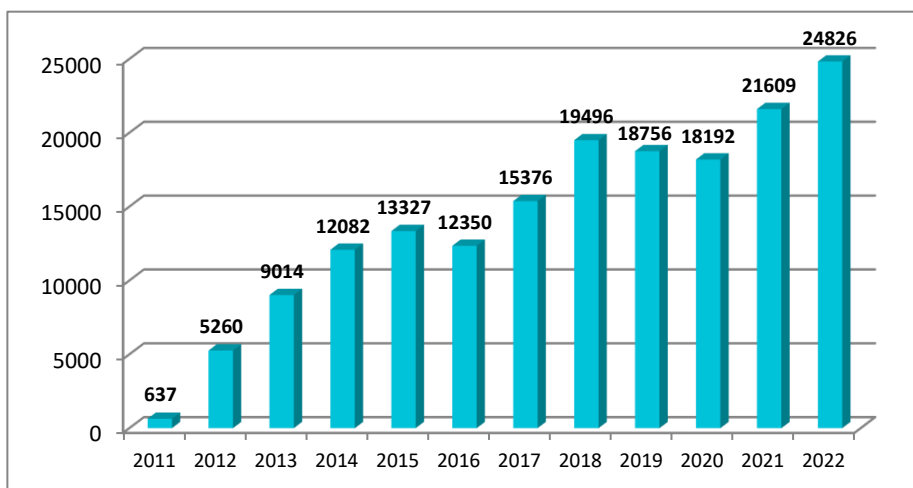
W roku 2022 Spółce przyszło działać w najtrudniejszych w historii firmy warunkach zewnętrznych. Końcówka pandemii a następnie wybuch wojny w Ukrainie i związane z nią gwałtowne pogorszenie środowiska makroekonomicznego miały duży wpływ na działalność firmy i jej rezultaty.

W pierwszych dwóch miesiącach 2022 r. nadal dało się odczuć negatywny wpływ pandemii COVID-19 na sprzedaż endoprotez. Pomimo dobrego przygotowania szpitali duża ilość pacjentów powodowała niewydolność systemu i zmniejszoną ilość wykonywanych operacji endoprotezoplastyk stawów biodrowego i kolanowego. Brakowało przede wszystkim lekarzy anesteziologów oraz miejsc na oddziałach intensywnej terapii niezbędnych do zabezpieczania planowych, dużych zabiegów operacyjnych. W trzecim miesiącu kwartału sytuacja zmieniła się radykalnie w związku ze spadkiem ilości hospitalizacji spowodowanych COVID-19. Szpitale zaczęły nadrabiać straty. Skokowo wzrosła ilość wykonywanych operacji ortopedycznych. Dział RECON zwiększał sprzedaż. Jednocześnie rynek medycyny estetycznej funkcjonował bez większych zakłóceń i rosły przychody Spółki w tym segmencie sprzedaży.

Wydawało się, że po dwóch trudnych latach pandemii Spółka będzie mogła wreszcie funkcjonować w normalnym środowisku zewnętrznym. Niestety skutki ekonomiczne wybuchu wojny w Ukrainie

poważnie utrudniały działalność Massmedica S.A. w dalszej części roku. Silne osłabienie złotówki wpływało negatywnie na marżę. Równocześnie z powodu wysokiej inflacji gwałtownie, o kilkadziesiąt procent wzrosły koszty działalności Spółki, w tym w szczególności: transportu, paliwa, leasingów i obsługi linii kredytowej. Ponadto w drugiej połowie roku Spółka, podobnie jak inne firmy działające w branży implantów ortopedycznych, borykała się z problemem niedostatecznych dostaw towarów w stosunku do zapotrzebowania rynku. Wojna w Ukrainie i sankcje nałożone na Rosję wywołały problemy z dostępnością metali niezbędnych do produkcji endoprotez. W tym czasie Chiny były jedynym kierunkiem, z którego dostawy przebiegały bez zakłóceń. Jednocześnie pod koniec roku dało się odczuć spowolnienie na rynku medycyny estetycznej szczególnie widoczne w segmencie tanich usług wykonywanych przez kosmetologów. Zjawisko to niewątpliwie związane jest w malejącą z powodu inflacji siłą nabywczą mniej zamożnych klientów.

Reagując na pogarszające się warunki zewnętrzne Spółka opracowała i wdrożyła plany dostosowujących jej działalność do funkcjonowania w warunkach wysokiej inflacji, rosnących kosztów i osłabiającej się złotówki. Konieczne było między innymi zmniejszenie zatrudnienia i aktywności marketingowej. Negatywne skutki niedoborów implantów redukowane były poprzez dostosowane do planów operacyjnych przemieszczanie zapasów pomiędzy poszczególnymi szpitalami. W miejsce brakujących implantów angielskich proponowane były endoprotezy pochodzące z Chin. Podejmowane działania i aktywna postawa wszystkich pracowników Spółki pozwoliły pomimo niesprzyjających warunków zewnętrznych osiągnąć dobre wyniki w roku 2022. Sprzedaż Massmedica S.A. w roku 2022 wyniosła 24,83 mln zł i była 14,9% wyższa niż w roku poprzednim.



W roku 2022 Spółka zanotowała zysk netto w wysokości 410 tys. zł (marża netto w wysokości 1,7%) wobec 349 tys. zł (marża netto 1,6%) w roku poprzednim. Wynik EBITDA wyniósł 1,27 mln zł (marża EBITDA w wysokości 5,1%) wobec 994 tys. zł (marża EBITDA 4,6%) w roku 2021.

2. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI

Rok 2023 jest kolejnym rokiem niepewności co do warunków ekonomicznych w jakich przyjdzie funkcjonować Spółce. Oprócz wpływających na wszystkie podmioty działające na rynku: inflacji, możliwych wahań kursów czy cen nośników energii dodatkowe ryzyko dla branży implantów ortopedycznych związane jest z możliwymi zakłóceniami w ich dostawach. Wojna w Ukrainie przecięła łańcuch dostaw rud metali do hut w Europie. Jednocześnie w związku ze zwiększającą się produkcją

zbrojeniową rośnie popyt na metale wykorzystywane też do produkcji implantów w tym między innymi: stal, chrom, kobalt czy tytan.

Massmedica S.A. w 3 ostatnich latach udowodniła, że potrafi dobrze funkcjonować w trudnych warunkach związanych z czynnikami takimi jak: spadek popytu na produkty oferowane przez Spółkę, niedobory produktów do sprzedaży, wysoka inflacja, osłabienie złotego, itp. Spółka zamierza kontynuować rozwój sprzedaży w obszarach ortopedii (dział RECON) i medycyny estetycznej (dział Anti-Aging). Wyniki pierwszego kwartału 2023 r. wskazują, że jest możliwy zarówno wzrost sprzedaży (15% wzrostu w Q1'23) jak i rentowności firmy (EBITDA 6,9% sprzedaży w Q1'23).

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 stawów kolanowego i biodrowego. Od tego czasu sprzedaż endoprotez Chunli szybko rośnie i w chwili obecnej stanowi już ponad 10% sprzedaży działu RECON. Dywersyfikacja dostawców i wzrastający udział w sprzedaży produktów Chunli zwiększa bezpieczeństwo zaopatrzenia Spółki w implanty. Chińskie firmy nie są dotknięte problemami braku surowców do produkcji, aktualnie występującymi u producentów europejskich. W pierwszym kwartale 2023 r. Spółka pozyskała z Chunli na zasadzie komisu dodatkowe implanty o wartości 400 tys. USD. Łącznie dzięki umowie komisowej z Chunli inwestując 200 tys. USD Spółka uzyskała implanty o łącznej wartości 1 mln USD oraz wiele kompletów instrumentów. Posiadane zapasy zabezpieczają potrzeby Spółki w roku 2023 r. i zapewniają możliwość wzrostu sprzedaży.

3. OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU

W roku 2022 Spółka ponownie podjęła zamrożone na czas pandemii COVID-19 prace badawczo-rozwojowe związane z wykorzystaniem technologii znajdującej się w posiadaniu spółki zależnej Massmedica Technologie uzyskanej w ramach działania 3.3. PO PC – „e-Pionier – wsparcie uzdolnionych programistów na rzecz rozwiązywania zidentyfikowanych problemów społecznych lub gospodarczych” dotyczącego zastosowania druku 3D w medycynie. W pierwszym kwartale 2023 r. Spółka złożyła w holenderskim urzędzie patentowym 2 wnioski o ochronę wynalazków związanych z systemem T.O.P. do pozycjonowania implantów panewki. Aplikacje przygotowała kancelaria Brabants Octrooibureau B.V. Badanie przeprowadzone przez wyżej wymienioną kancelarię potwierdziło brak przeszkód do uzyskania patentów. System T.O.P. jest obecnie w fazie prototypu a jego działanie zostało zweryfikowane w badaniach laboratoryjnych. Konieczne jest wykonanie oceny klinicznej, opracowanie technicznej dokumentacji produkcji oraz uzyskanie certyfikatu CE. Środki niezbędne do sfinansowania działań Spółka zamierza pozyskać z Programu Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki. W pracach będą wykorzystywane zasoby przygotowane w Massmedica Technologie. Pozytywne zakończenie projektu spowoduje, że Spółka będzie mogła rozpocząć produkcję i sprzedaż unikalnego narzędzia rozwiązującego jeden z najważniejszych problemów współczesnej endoprotezoplastyki stawu biodrowego jakim jest nieoptymalne ustawienie implantu panewki.

W ramach przygotowań do projektu T.O.P. oraz w celu doskonalenia procesów wewnętrznych Spółka realizowała w roku 2022 przygotowania do uzyskania certyfikatów ISO 9001 oraz ISO 13485 dla producentów i dystrybutorów wyrobów medycznych. Odpowiednie systemy zostały wdrożone w roku 2022 a certyfikaty przyznano w pierwszym kwartale roku 2023.

4. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA

Na koniec roku 2022 Spółka wykazała w pasywach bilansu wymagalne krótkoterminowe w kwocie 13.248 tys. zł. Poziom aktywów płynnych wynosi 14.272 tys. zł, a więc stanowi całkowite zabezpieczenie zapłaty. 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. 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 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 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 posługuje 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 odmienną 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 31.12.2022 r. wartość zobowiązań finansowych z tytułu w/w umowy wynosi ok. 3,6 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 perspektywę rozwoju w przyszłości.