

## Strategia Rozwoju MedTech Solutions w latach 2025-2027

### 1. Wprowadzenie

W dniu 6 marca 2025 przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, dokonał zmiany statutu Spółki przeprowadzonych na podstawie uchwały nr 6 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 24 lutego 2025 roku. W związku z rejestracją wspomnianych zmian w Statucie, zmieniona nazwa spółki na MedTech Solutions. Dodatkowo, doszło też do zmian w przedmiocie prowadzonej działalności gospodarczej. Zgodnie z przyjętymi przez Zarząd kierunkami rozwoju o których Spółka informowała raportem bieżącym nr 5/2025 z 22 stycznia 2025 głównym obszarem działalności są badania i rozwój w segmencie medycznym, dystrybucja wyrobów medycznych oraz usługi doradcze w sektorze ochrony zdrowia. Poniższa strategia jest rozwinięciem i uzupełnieniem kierunków rozwój działalności.

### 2. Strategiczne obszary działalności.

#### 2.1 Rozwój własnych rozwiązań medycznych opartych o AI.

##### Główne projekty

- a) *Budowa autorskiego systemu wsparcia kwalifikacji pacjentów do badań klinicznych z wykorzystaniem sztucznej inteligencji, w szczególności NLP w analizie danych medycznych.*

Rynek systemów wspierających kwalifikację pacjentów do badań klinicznych z wykorzystaniem sztucznej inteligencji (AI), w tym przetwarzania języka naturalnego (NLP), dynamicznie się rozwija, odpowiadając na potrzebę efektywniejszej rekrutacji uczestników do badań klinicznych. Ten segment jest częścią szerszego rynku badań klinicznych. Według prognoz firmy Market Data Forecast, wartość europejskiego rynku badań klinicznych w 2024 roku ma wynieść 6,8 miliarda USD, z przewidywanym średniorocznym wzrostem na poziomie 7%, co oznacza wzrost do 9,6 miliarda USD w 2029 roku.

Obserwacje zespołu Spółki wskazują, że tradycyjne metody rekrutacji są czasochłonne i kosztowne, co skłania do poszukiwania nowoczesnych rozwiązań technologicznych. Rozwiązania AI umożliwiają analizę dużych zbiorów danych medycznych, takich jak elektroniczna dokumentacja medyczna (EHR), w celu identyfikacji potencjalnych uczestników badań klinicznych. Algorytmy AI mogą szybko przetwarzać informacje o historii choroby, leczeniu czy wynikach badań

diagnostycznych, co pozwala na precyzyjne dopasowanie pacjentów do odpowiednich badań.

W ocenie zespołu MedTech Solutions widoczne są następujące korzyści z wdrożenia autorskiego systemu:

- Zwiększenie efektywności rekrutacji: Automatyzacja procesu screeningu pacjentów skróci czas potrzebny na identyfikację odpowiednich kandydatów, co umożliwi terminowe ukończenie badań klinicznych.
- Poprawa dokładności: Algorytmy AI minimalizują ryzyko błędów ludzkich, co prowadzi do lepszego dopasowania pacjentów do kryteriów badań.
- Zmniejszenie kosztów: Redukcja nakładu pracy personelu medycznego i badawczego przekłada się na niższe koszty operacyjne.

Spółka widzi również szereg korzyści natury społeczno – systemowej. Sprawniejsze procedury kwalifikacyjne pozwalają pacjentom szybciej rozpocząć udział w badaniu, co jest kluczowe w przypadku chorób onkologicznych lub rzadkich. Usprawnienie kwalifikacji pozwala na rekrutację większej liczby pacjentów, co przyspiesza realizację badań. Wiele badań klinicznych nie dochodzi do skutku lub się opóźnia z powodu trudności w znalezieniu odpowiednich uczestników. Dodatkowo, bardziej efektywny proces może pomóc w zwiększeniu różnorodności uczestników badań (np. pod względem wieku, płci, rasy czy stanu zdrowia). Zwiększa to wiarygodność wyników badań i ich skuteczność dla różnych grup społecznych. Spółka planuje ukończyć prototyp do 4 kwartału 2026 r. Wdrożenie MVP do pilotażowego ośrodka badań klinicznych i przeprowadzenie testów w środowisku zbliżonym do rzeczywistego zaplanowane jest na 2 kwartał 2027 r. Po udanych testach zaplanowane jest szeroka komercjalizacja systemu zarówno w kraju jak i na rynkach międzynarodowych.

W ramach prac nad systemem planowane jest nawiązanie współpracy z ośrodkami naukowymi, zarówno w kraju i za granicą. Jednym z pierwszych partnerów naukowych MedTech Solutions jest Wojskowa Akademia Techniczna, z którą spółka zawarła porozumienie o współpracy 11 marca 2025 r.

*b) Budowa autorskiego systemu wykrywania i zarządzania działaniami niepożądanymi z wykorzystaniem sztucznej inteligencji, w szczególności NLP w analizie danych medycznych*

Śledzenie zdarzeń niepożądanych w szpitalach jest kluczowym elementem zarządzania jakością i bezpieczeństwem pacjentów. Procesy te są regulowane

przepisami prawa krajowego oraz międzynarodowymi standardami, takimi jak normy WHO, Joint Commission International (JCI) czy wytyczne Rady Europy. Jak podaje grupa robocza ds. zdrowia OECD działania niepożądane w opiece podstawowej i ambulatoryjnej są powszechne, stanowią znaczącą część globalnego obciążenia szkód pacjenta, często prowadzą do zwiększonego zapotrzebowania na opiekę lub hospitalizacji, a ich koszty sięgają 2,5% całkowitych wydatków na zdrowie.

Zdarzenia niepożądane to sytuacje, w których doszło do szkody u pacjenta w wyniku procesu leczenia, a nie samej choroby m.in.: błędy medyczne, zakażenia szpitalne, wypadki pacjentów.

Obserwacje zespołu MedTech Solutions i potrzeby artykułowane przez decydentów w ochronie zdrowia wskazują, że pomimo postępów w cyfryzacji wielu procesów medycznych, monitorowanie działań niepożądanych nie działa optymalnie. Dzieje się tak m.in.: przez obawy personelu medycznego przed konsekwencjami dyscyplinarnymi, z powodu braku integracji systemów i narzędzi pozwalających efektywnie wykrywać działania niepożądane na podstawie danych zbieranych przez placówki medyczne, w wyniku braku analizy i wdrażania działań naprawczych przy zidentyfikowanych problemach. są

W ocenie zespołu MedTech Solutions widoczne są następujące korzyści z wdrożenia autorskiego systemu wykrywania i zarządzania działaniami niepożądanymi:

- Zwiększenie bezpieczeństwa pacjentów: automatyczna analiza danych medycznych umożliwia szybsze wykrywanie potencjalnych zdarzeń niepożądanych.
- Poprawa jakości opieki medycznej: dokładna analiza zdarzeń niepożądanych pozwala na identyfikację obszarów wymagających poprawy w procesach leczenia i opieki.
- Zmniejszenie kosztów: wczesne wykrywanie zdarzeń niepożądanych pozwala na uniknięcie kosztownych powikłań i przedłużenia hospitalizacji.

Spółka widzi również szereg korzyści natury społeczno-systemowej. Transparentny i efektywny system monitorowania zdarzeń niepożądanych może pomóc w zbudowaniu większego zaufania pacjentów do placówek medycznych i systemów ochrony zdrowia. Gromadzenie danych na dużą skalę umożliwi z kolei

analizę przyczyn zdarzeń niepożądanych i opracowywanie skutecznych strategii zapobiegania im na poziomie krajowym.

Spółka planuje ukończyć prototyp do 2. kwartału 2026 r. Wdrożenie MVP do pilotażowego ośrodka badań klinicznych i przeprowadzenie testów w środowisku zbliżonym do rzeczywistego zaplanowane jest na 3 kwartał 2026 r. Po udanych testach zaplanowane jest szeroka komercjalizacja systemu w kraju.

W ramach prac nad systemem planowane jest nawiązanie współpracy z kilkunastoma polskimi szpitalami, które wyrażą chęć współpracy nad systemem. Szczegółowa lista zaangażowanych ośrodków zostanie podana do wiadomości publicznej w Q3 2025.

## **2.2. Dystrybucja wyrobów medycznych**

Istotnym obszarem działalności spółki jest segment dystrybucji wyrobów medycznych. Według szacunków rynkowych, wartość rynku wyrobów medycznych w Polsce w 2024 roku przekroczyła 14 mld PLN, przy średniorocznym tempie wzrostu (CAGR) na poziomie ok. 6–8%. Sektor wyrobów medycznych w Unii Europejskiej osiągnął w 2024 roku wartość około 145 mld EUR, przy oczekiwanym wzroście 5–7% rocznie do 2028 roku.

Spółka zauważa, że wzrost liczby procedur ortopedycznych (m.in. endoprotez) oraz starzejące się społeczeństwo przekładają się na stabilny popyt na nowoczesne implanty i urządzenia wspierające leczenie. Głównymi czynnikami wzrostu rynku są rozwój innowacyjnych technologii, rosnące wydatki publiczne na ochronę zdrowia oraz zwiększające się wymagania w zakresie bezpieczeństwa i jakości wyrobów medycznych.

Kluczowym kanałem dystrybucji będzie sprzedaż bezpośrednia do szpitali i placówek medycznych, z wykorzystaniem doświadczeń zespołu i partnerów Spółki. W powyższym zakresie MedTech Solutions stawia sobie następujące cele biznesowe:

- Uruchomienie sprzedaży wyrobów medycznych i zrealizowanie pierwszej operacji z ich użyciem do Q3 2025. Spodziewany zwrot z inwestycji w ciągu dwóch lat od startu działalności.
- Pozyskanie 10 szpitali publicznych i 5 szpitali prywatnych jako klientów w do Q2 2026. Zwiększenie zasięgu dystrybucji do 30 szpitali w ciągu kolejnych do Q4 2027.

- Budowa pozycji jako wyłączny dystrybutor i importer konkurencyjnych wyrobów medycznych.
- Ekspansja na rynki zagraniczne – priorytetowe rynki: Niemcy, Francja, kraje skandynawskie.
- Utrzymanie wzrostu sprzedaży od drugiego roku działalności na poziomie minimum 15% rocznie.

### **2.3. Rozwój usług consultingowych**

Uzupełnieniem podstawowej działalności Spółki będzie rozwój usług doradczych w obszarze nowoczesnych technologii medycznych, ze szczególnym uwzględnieniem rozwiązań informatycznych.. Wartość rynku usług doradczych w obszarze ochrony zdrowia w Europie przekracza 5 mld EUR rocznie, z tendencją wzrostową na poziomie 8–10% do 2028 r. W Polsce rośnie zapotrzebowanie na specjalistyczne konsultacje w zakresie cyfryzacji i automatyzacji procesów medycznych, co stwarza dodatkowe szanse rynkowe. Zarząd MedTech Solutions dostrzega, że efektywna implementacja rozwiązań z zakresu AI i big data wymaga wsparcia ekspertów, co przekłada się na rosnące zainteresowanie usługami doradczymi w sektorze medycznym.

W ramach tej linii biznesowej MedTech Solutions będzie oferować m.in.:

1. Doradztwo technologiczne w zakresie oprogramowania i rozwiązań AI w ochronie zdrowia

Rozumiane jako usługi doradcze w zakresie projektowania i wdrażania nowoczesnych rozwiązań informatycznych dla sektora ochrony zdrowia. Działania obejmą definiowanie wymagań funkcjonalnych i projektowych z uwzględnieniem metod customer i product discovery oraz najlepszych praktyk UX/UI, co pozwoli na skuteczne budowanie przewagi konkurencyjnej klientów dzięki wdrożeniu technologii AI oraz integracji systemów opartych o Big Data.

2. Konsulting w obszarze badań i rozwoju wyrobów medycznych będących oprogramowaniem

Spółka będzie świadczyć kompleksowe usługi konsultingowe związane z planowaniem i realizacją badań klinicznych oraz walidacją kliniczną oprogramowania stanowiącego wyrób medyczny. Zakres usług obejmie opracowanie planów ewaluacji klinicznej, dokumentacji wymaganej regulacjami MDR oraz FDA, a także wsparcie w rekrutacji i monitorowaniu ośrodków

badawczych, zapewniając efektywną i zgodną z przepisami ścieżkę wprowadzenia rozwiązań medycznych na rynek.

### 3. Strategiczne wsparcie cyfryzacji placówek medycznych, integracji technologii oraz optymalizacji procesów

Obejmujące ofertę doradczą skierowaną do placówek ochrony zdrowia poprzez wsparcie w projektowaniu i wdrażaniu kompleksowych strategii cyfrowych oraz integracji sprzętu i oprogramowania. Usługi obejmą również analizę i optymalizację procesów operacyjnych, w tym automatyzację kluczowych działań za pomocą rozwiązań technologicznych, co pozwoli na znaczną poprawę efektywności funkcjonowania klientów oraz jakości świadczonych przez nich usług medycznych.

MedTech Solutions planuje uzyskać pierwsze przychody z usług konsultingowych do Q1 2026 r. Pozyskanie 5 klientów strategicznych, zainteresowanych wdrożeniem innowacyjnych technologii medycznych, przewidziane jest do Q4 2026 r. Docelowo, dzięki specjalistycznemu charakterowi usług, zakładane są marże na poziomie 25–30%, co umożliwi dalszy rozwój tego segmentu działalności zarówno w Polsce, jak i za granicą.

### 3. Narzędzia realizacji strategii we wszystkich obszarach działalności

- Pozyskanie finansowania zewnętrznego, w szczególności środków z Krajowego Planu Odbudowy na działalność badawczo – rozwojową i tworzenie innowacyjnych rozwiązań z obszaru oprogramowania medycznego.
- Nawiązywanie strategicznych partnerstw z renomowanymi ośrodkami naukowymi, badawczymi oraz klinicznymi
- Budowa wyspecjalizowanego zespołu kliniczno-technologicznego
- Aktywne budowanie relacji biznesowych poprzez intensywny udział w kluczowych międzynarodowych targach i kongresach branżowych, takich jak MEDICA czy Arab Health. Rozbudowa sieci przedstawicielstw zagranicznych
- Realizacja strategicznych przejęć podmiotów o korzystnym profilu inwestycyjnym w obszarze innowacyjnych technologii medycznych,

szczególnie pod kątem synergii produktowych oraz rozszerzenia kompetencji technologicznych spółki.

#### **4. Finansowanie**

W zależności od obszaru działalności i strategii spółka będzie wykorzystywać zróżnicowane źródła finansowania. W obszarze R&D jednym z najważniejszych strumieni inwestycyjnych będzie finansowania grantowe, gdzie w dużej mierze Spółka planuje wykorzystać możliwości związane z Krajowym Planem Odbudowy. Zarząd MedTech Solutions dla realizacji celów strategicznych, w szczególności akwizycji firm technologicznych oraz realizacji kontraktów nie wyklucza pozyskiwania finansowania na rynku kapitałowym poprzez emisję instrumentów dłużnych bądź emisję akcji skierowaną do obecnych akcjonariuszy lub podmiotów zainteresowanych finansowaniem firmy.

Zarząd planuje rozpocząć w tym temacie rozmowy oraz działania w najbliższym czasie.

#### **5. Podsumowanie**

Strategia MedTech Solutions polega na zbilansowaniu działań w zakresie R&D i komercjalizacji własnych rozwiązań ze stabilnie rosnącymi przychodami generowanymi w modelu dystrybucyjnym i doradczym. Powyższe założenie zmniejsza kapitałochłonność spółki w zakresie projektów rozwojowych i przyspiesza zwrot z inwestycji dla akcjonariuszy. Zakładane działania mają też na celu skalowanie biznesu nie tylko w Polsce, ale również na zagranicznych rynkach, co umożliwią doświadczenia i relacje biznesowe zespołu MTS, a także partnerów Spółki.

Realizacja powyższej strategii rozwoju pozwoli Spółce na szybkie generowanie przychodów oraz satysfakcjonujących marż i jednocześnie budowę długoterminowej wartości dla akcjonariuszy.