Raport z badania innowacyjności emitentów na rynku NewConnect

Lipiec 2009

Organizator

GIEŁDA PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH w Warszawie

Partner

STOWARZYSZENIE INWESTORÓW INDYWIDUALNYCH

Patroni medialni

RZECZPOSPOLITA

PARKIET

Bankier.pl POLSKI PORTAL FINANSOWY

biznes.net

IPO.pl

Społeczność

Społeczność New/Connect Powered by biznes.net

Spis treści:

Wstęp – Ludwik Sobolewski, Prezes Zarządu GPW 4

Innowacyjność źródłem rozwoju i zysku 5

Założenia, przebieg i wyniki badania 6

Komentarz do badania – Emil Stępień, Dyr. Działu Rozwoju NewConnect 8

Prezentacja laureatów 9

- Wywiad z Zarządem spółki Euroimplant SA 9
- Profil spółki Euroimplant SA 11
- Wywiad z Zarządem spółki Aton-HT SA 12
- Profil spółki Aton-HT 15
- Wywiad z Zarządem spółki Read-Gene SA 15
- Profil spółki Read-Gene SA 17

Wstęp

Powstanie rynku NewConnect było ważnym wydarzeniem nie tylko dla warszawskiej giełdy, ale również dla środowiska małego biznesu w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej. Uruchomiona w sierpniu 2007 r. alternatywna platforma obrotu stworzyła nowe połączenia między spółkami o wysokim potencjale wzrostu a inwestorami poszukującymi możliwości udziału w tym dynamicznie ewoluującym segmencie naszej gospodarki.

W połowie 2009 roku GPW zrealizowała pierwsze badanie innowacyjności spółek notowanych na rynku NewConnect. Badanie miało charakter dwuetapowy i zostało przeprowadzone na podstawie ocen inwestorów należących do społeczności NewConnect All The People.

Inicjatywa GPW spotkała się z dużym zainteresowaniem inwestorów oraz emitentów. W badaniu wzięło udział kilkuset uczestników, którzy poprzez tysiące swoich opinii i ocen wyłonili najbardziej innowacyjne, ich zdaniem, spółki notowane na rynku NewConnect.

Zapraszam do zapoznania się z raportem podsumowującym pierwsze badanie innowacyjności emitentów na rynku NewConnect.

Dr Ludwik Sobolewski
Prezes Zarządu
GPW

Innowacyjność źródłem rozwoju i zysku

Co zapewnia zyski właścicielom kapitału, czyli inwestorom? Co jest motorem rozwoju gospodarczego, wzrostu zatrudnienia i poziomu życia w szerszym kontekście? „Duch przedsiębiorczości" skłaniający wyjątkowe jednostki do wprowadzania przełomowych innowacji w ramach 'kreatywnej destrukcji' ogólnie przyjętego stanu rzeczy – stwierdził w latach czterdziestych ubiegłego wieku urodzony w Czechach ekonomista Joseph Schumpeter. „Oraz firmy posiadające zasoby i kapitał, które mogą być przeznaczone na badania i rozwój" – dodał po kilku latach w kolejnej książce. Oba stwierdzenia należy uznać za bardzo trafione w kontekście przeprowadzonego badania innowacyjności spółek na rynku NewConnect.

Schumpeter, zanim napisał swoje najgłośniejsze prace naukowe miał gdzie zbierać życiowe doświadczenia. Był m.in. pracownikiem naukowym na Ukrainie i w Niemczech, Ministrem Finansów w Austrii, a nawet prezesem prywatnego banku Biedermann Bank. W międzyczasie Schumpeter był też prywatnym inwestorem, doradcą finansowym egipskiej księżniczki, najemcą średniowiecznego zamku. W latach trzydziestych, w obliczu rosnącej potęgi nazistów, przeprowadził się z Europy do USA gdzie z powodzeniem wykładał i publikował przez resztę życia na Harvardzie.

Tam właśnie, w latach czterdziestych ubiegłego wieku, opracował swoje najbardziej znane teorie. „Początkowo ekonomiści widzieli tylko konkurencję ceną. Potem dopuścili konkurowanie jakością produktów i efektywnością sprzedaży, odsuwając cenę nieco na bok. Nadal był to jednak uproszczony model konkurencji. W rzeczywistości kapitalizmu, w odróżnieniu od jego książkowej wersji, liczy się konkurowanie nowym produktem, nową technologią, nowym typem organizacji, czy nowym źródłem dostaw" – pisał Schumpeter już w 1942 roku. „Tego rodzaju konkurowanie pozwala osiągnąć zdecydowanie większą przewagę, która całkowicie odmienia fundamenty firmy, a nie tylko kosmetycznie poprawia jej poziom kosztów, czy marżę."

Stan rzeczy, wymuszający nieustanne doskonalenie i wprowadzanie innowacji do biznesu, bywa trudny do zaakceptowania dla dużych firm. Innowacje i przełomowe rozwiązania znacznie łatwiej wprowadzać w mniejszych firmach, a nawet start-upach.

Łatwiejszy dostęp do finansowania nowych projektów oraz ogromne możliwości wymiany informacji, promocji i pozyskiwania klientów przez mass-media, internet, czy telefon sprawiają, że

mniejsze firmy i najbardziej innowacyjni przedsiębiorcy mają obecnie powody do zadowolenia. Posiadając wizję i wiedzę mogą dzisiaj realizować projekty, które odmienią oblicze ich branży.

Ten naukowiec uznawany za prekursora badań nad przedsiębiorczością w I połowie XX wieku **wierzył**, że można zmieniać świat na lepsze inaczej patrząc na rzeczywistość - tak, by dostrzegać w niej miejsca do twórczego zagospodarowania niewidoczne dla większości ludzi. Bo rolą innowatorów jest, by dzięki twórczej wyobraźni kreować przełomowe rozwiązania wypierające z rynku mniej doskonałe. Choć dziś te stwierdzeni brzmią jak prawdy oczywiste, innowacyjne podejście do działalności gospodarczej wciąż nie jest w naszym kraju powszechną ścieżką prowadzenia biznesu. Rynek NewConnect to właściwa droga by powoli to zmieniać.

Michał Faber
Moderator społeczności NewConnect All the People

Założenia, przebieg i wyniki badania

W ramach działań służących kreowaniu innowacyjnego wizerunku rynku giełdowego oraz **promowaniu nowatorskich rozwiązań biznesowych stosowanych przez emitentów**, Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie przeprowadziła badanie innowacyjności spółek notowanych na rynku NewConnect. Badanie miało charakter dwuetapowy i zostało przeprowadzone na podstawie formularzy dystrybuowanych wśród społeczności NewConnect All The People.

NewConnect All The People (NC ATP) skupia przede wszystkim inwestorów a także przedsiębiorców, doradców, animatorów rynku, przedstawicieli giełdy oraz wszystkich zainteresowanych tematyką rynku NewConnect. Celem społeczności NewConnect jest gromadzenie w jednym miejscu kluczowych osób związanych z rynkiem oraz stworzenie forum wymiany informacji oraz wiedzy na temat alternatywnego rynku GPW. Społeczność NewConnect All the People liczy już ponad 2000 członków.

Partnerem badania innowacyjności spółek notowanych na rynku NewConnect było **Stowarzyszenie Inwestorów Indywidualnych**, a patronami medialnymi **Rzeczpospolita, Parkiet** oraz portale **Bankier.pl, IPO i Biznes.net**

W trakcie **pierwszego etapu badania**, w dniach od 18 maja do 12 czerwca br., przedmiotem oceny użytkowników portalu były wszystkie spółki notowane na rynku NewConnect. Dla ułatwienia respondentom oceny stopnia ich innowacyjności, każdy emitent przygotował krótki opis swojej działalności ze szczególnym uwzględnieniem nowatorskich aspektów swojego biznesu. Głosowanie odbywało się za pośrednictwem ankiety umieszczonej na stronie internetowej społeczności NewConnect All the People. Osoby oddające głos przydzielały spółkom noty w skali od 1 do 3 odpowiednio do ich oceny stopnia innowacyjności danego emitenta.

W **drugim etapie badania**, trwającym od 3 do 17 lipca br., ocenie respondentów poddana została wybrana grupa 25 spółek, które zebrały najwyższą liczbę punktów w pierwszym etapie. Spółki te zostały poproszone o przygotowanie bardziej szczegółowych informacji dotyczących takich wskaźników jak: zaangażowanie środków w badania i rozwój, wdrożenie innowacyjnych produktów lub usług oraz faktyczny i planowany ich udział w przychodach spółki. Tym razem, inwestorzy oceniali spółki w kilku wymiarach, nagradzając wyjątkowe osiągnięcia emitentów i ich potencjał dalszego rozwoju w oparciu o innowacyjne technologie i rozwiązania.

Wynikiem głosowania w drugim etapie badania, które również zostało zorganizowane na stronie internetowej społeczności NewConnect All the People, było wyłonienie rankingu najbardziej innowacyjnych, zdaniem inwestorów, spółek notowanych na rynku NewConnect.

Prezentujemy poniżej zestawienie **25 najbardziej innowacyjnych,** zdaniem społeczności ATP, **spółek notowanych na rynku NewConnect.**

Pozycja	Nazwa spółki
1	EUROIMPLANT
2	ATON-HT
3	READ-GENE
4	PHOTON ENERGY
5	SECURITY SYSTEM INTEGRATION
6	ADV.PL
7	EM LAB
8	AUTOMATYKA-POMIARY-STEROWANIE
9	PHARMENA
10	KRYNICKI RECYKLING
11	HOTBLOK
12	INTELIWISE
13	VIRTUAL VISION
14	SYMBIO
15	SUNTECH

16	LUG
17	e-MUZYKA
18	DIGITAL AVENUE
19	RODAN SYSTEMS
20	ART NEW MEDIA
21	NICOLAS GAMES
22	INFOSYSTEMS
23	HYDRAPRES
24	MAKOLAB
25	TELESTRADA

Powyższe spółki reprezentują różne branże, ale wszystkie mają wspólny mianownik w postaci innowacyjnego charakteru produktów lub usług. Dodatkowo spółki te potrafiły skutecznie zakomunikować swoje atuty w mediach, podczas rozlicznych wydarzeń giełdowych oraz bezpośrednio uczestnikom badania.

W obu etapach badania **zebrano od inwestorów ponad 54 tysiące odpowiedzi** dotyczące różnych aspektów działalności spółek notowanych na rynku NewConnect. Inicjatywa GPW spotkała się także z zainteresowaniem mediów, które relacjonowały poszczególne etapy oraz finał projektu.

Komentarz do badania

Emil Stępień, Dyrektor Działu Rozwoju NewConnect

Decydując się na badanie Giełda pragnęła pokazać, że innowacyjność to nie tylko nowe technologie, nowoczesne laboratoria i chronione tajemnicą patenty. Badanie pozwoliło lepiej zrozumieć, że innowacyjność wynika również ze sposobu myślenia, z odwagi zmieniania swojego otoczenia, sięgania po nowe pomysły, udoskonalania rozwiązań.

W opinii GPW, badanie, oprócz wyłonienia najbardziej innowacyjnych spółek rynku NewConnect, przyczyniło się w znacznej mierze do wzrostu znaczenia tego zagadnienia w świadomości emitentów i inwestorów. Należy pamiętać, że konkurencyjność dzisiejszych przedsiębiorstw budowana jest w oparciu o aktywa, jakimi są w dużej mierze kapitał intelektualny i innowacyjny. Badane spółki uzyskały wskazówki, jak skuteczniej przedstawiać nowatorskie aspekty swej działalności i budować pozytywny wizerunek w oczach inwestorów. Miały okazję do zidentyfikowania obszarów wymagających poświęcenia uwagi, w celu zwiększania innowacyjności w różnych obszarach swej działalności. Dodatkowo, uczestnictwo w projekcie pozwoliło im zdobyć także większą przejrzystość oraz szerszą publiczność firmy. Dzięki inicjatywie Giełdy inwestorzy

otrzymali z kolei informacje, które pozwoliły im na lepsze zrozumienie charakteru działalności, prowadzonej przez poszczególnych emitentów.

Odpowiednia percepcja spółki w środowisku inwestorów ma bezpośrednie przełożenie na rezultat pozyskiwania kapitału, zarówno na rynku prywatnym jak i publicznym. Dzięki rosnącemu zainteresowaniu spółkami giełdowymi rośnie ich wartość, która przecież znajduje odzwierciedlenie w wyższej kapitalizacji rodzimego rynku i przyczynia się do budowy wizerunku GPW, jako giełdy notującej firmy o wysokich perspektywach wzrostu.

Gratuluję laureatom i życzę dalszych sukcesów.

Prezentacja laureatów

Laureaci badania innowacyjności spółek na NewConnect, czyli spółki Euroimplant SA, Aton-HT SA oraz Read-Gene SA, z powodzeniem stosują wyniki prac badawczo-rozwojowych w praktycznych, rynkowych przedsięwzięciach. Należy przy tym zauważyć, że korzystają z ochrony prawnej swojego know-how, korzystają z rozmaitych źródeł finansowania, biorą udział w międzynarodowych projektach badawczych, starają się działać ponad europejskimi granicami oraz pokonywać liczne bariery napotykane zwykle przez pionierów. Rozmowa z zarządami tych wyjątkowych spółek pozwala lepiej zrozumieć dlaczego zostały wybrane przez inwestorów na zwycięzców rankingu innowacyjności.

Wywiad z zarządem spółki **Euroimplant SA**

Na pytania społeczności NewConnect All the People odpowiadają Andrzej Kisieliński - Prezes Zarządu, oraz dr Dariusz Śladowski, Wiceprezes Zarządu Euroimplant SA.

NewConnect All the People: Futurolog Arthur C. Clarke powiedział, że „każda wystarczająco zaawansowana technologia jest nieodróżnialna od magii." Czytając opisy produktów Euroimplantu laikowi trudno się zorientować co i jak Państwo właściwie robicie, ale efekt działania jest bardzo jasny i zrozumiały – Wasze produkty dają efekty podobne jak picie wody z mitycznej fontanny młodości tzn. leczą, odmładzają, regenerują organizm, sprawiają że żyje się dłużej i lepiej. Czy tak właśnie jest? Czy innowacyjne produkty powinny same tłumaczyć swoje zastosowanie klientom końcowym, kontrahentom, inwestorom?

Dariusz Śladowski: Wartość produktów naszej firmy znacznie szybciej doceniają ich pierwsi użytkownicy niż sami inwestorzy. Nasze firmy leczą, odmładzają, regenerują i dają ewidentne szanse na doskonałą prezentację własnego wyglądu. Te innowacyjne produkty mogą dać również olbrzymie oszczędności w nakładach na leczenie w polskiej służbie zdrowia.

NCATP: Czy trudno jest pogodzić inżynierski, badawczy i innowacyjny charakter działalności spółki z biznesem i giełdowym statusem Euroimplant? Mówi się, że inżynierowi jest trudno dogadać się z finansistą, czy inwestorem. Jak jest w Państwa przypadku?

Andrzej Kisieliński: W przypadku Euroimplant SA udało się wręcz perfekcyjnie pogodzić aspekt naukowo-badawczy, medyczny i biznesowy, głównie z racji kształtu zarządu, jak i wieloletnich doświadczeń zawodowych członków Komitetu Doradczego oraz licznego grona współpracowników.

NCATP: Spektrum Państwa produktów jest bardzo szerokie - od zaawansowanej biotechnologii dla potrzeb laboratoriów hodowli tkankowych, aż po kosmetyki dla klientów końcowych. Czy trudno jest pogodzić marketing i sprzedaż tak różnych produktów w ramach jednej spółki? Jak sobie Państwo z tym radzicie?

Andrzej Kisieliński: W początkowej fazie działalności obserwujemy pewne trudności w pogodzeniu marketingu i sprzedaży w ramach jednej spółki. Korzystamy z pomocy osób i firm mających duże doświadczenie w tej dziedzinie.

NCATP: Polskie spółki zdobywające rynki zagraniczne w zależności od branży mają bardzo różne podejście do promowania swojego kraju pochodzenia. Czy z Państwa doświadczenia wynika, że polskie pochodzenie firmy i jej produktów pomaga, czy przeszkadza w ekspansji rynkowej?

Andrzej Kisieliński: W naszej ocenie polskie pochodzenie firmy nie ułatwia ekspansji na rynku globalnym. Polska w dalszym ciągu nie kojarzy się z zaawansowanymi technologicznie produktami z najwyższej półki. Większy nacisk ze strony czynników rządowych na promocję polskiej nauki i techniki za granicą mógłby przyczynić się do zmiany tego wizerunku.

NCATP: Euroimplant posiada kilka zgłoszeń patentowych, jest spółką notowaną na NewConnect, posiada imponujący Doradczy Komitet Naukowy. Czy zauważacie Państwo, że kontrahenci lub inwestorzy poważniej traktują spółkę posiadając wiedzę o Państwa bogatej działalności? Czy warto promować posiadany kapitał intelektualny?

Dariusz Śladowski: Staramy się właśnie poprzez jakość i innowacyjność naszych produktów promować głównie polski kapitał intelektualny. Inwestorzy zagraniczni są bardzo zainteresowani naszymi doświadczeniami naukowymi i produktami i chętnie deklarują współpracę.

NCATP: Dziękujemy za rozmowę.

Profil spółki Euroimplant SA

Firma Euroimplant specjalizuje się w opracowywaniu i wytwarzaniu produktów inżynierii tkankowej opartych o wykorzystanie perfundowanych, kompozytowych rusztowań kolagenowych. Rusztowania te powstają dzięki zastosowaniu rozwiązań z zakresu inżynierii materiałowej, nanotechnologii i techniki radiacyjnej. Rozwiązania, które zostaną wdrożone przez Euroimplant stanowią efekt własnych prac badawczo-rozwojowych firmy. Wynikiem prowadzonych prac są trzy zgłoszenia patentowe. Badania prowadzone przez Euroimplant S.A. zostały nagrodzone przyznaniem dofinansowania w ramach programu Inicjatywa Technologiczna I.

Istotnym aspektem innowacyjności firmy jest fakt, iż wykorzystuje ona technologie powstałe na styku fizyki (fizyka jądrowa), medycyny (inżynieria tkankowa), biologii (inżynieria genetyczna) i technologii materiałów (nanomateriały). Zastosowanie technologii opracowanej przez spółkę w wytwarzaniu produktów inżynierii tkankowej spowoduje istotną poprawę wyników leczenia, co przyczyni się do zmniejszenia jego kosztów i osiągnięcia wyników daleko lepszych od osiąganych przy zastosowaniu metod tradycyjnych. Wyliczone przez ekspertów oszczędności sięgają dziesiątek tysięcy euro w przypadku kosztów leczenia trudno gojących się ran. W niektórych przypadkach nowe produkty oferowane przez Euroimplant mogą umożliwić leczenie tam gdzie obecnie nie jest to możliwe.

Euroimplant oferuje rodzinę produktów Euromatrix (trójwymiarowe matryce do hodowli tkankowych) dla potrzeb naukowych, oraz EuroCare (mini maseczka kosmetyczna do regeneracji skóry twarzy). Pierwszy z produktów umożliwia hodowlę trójwymiarową tkanek zamiast dotychczas stosowanych hodowli dwuwymiarowych, co w zasadniczy sposób zbliża warunki hodowli do tych, które

występują w żywym organizmie. Nowy produkt umożliwia prowadzenie takich hodowli nawet w laboratoriach wyposażonych w podstawowy sprzęt do hodowli komórkowych.

Z kolei EuroCare jest produktem całkowicie nowym na rynku kosmetyków. Stworzony w oparciu o zasady inżynierii tkankowej i medycyny regeneracyjnej umożliwia regenerację skóry twarzy nie powodując podrażnień i alergii. Nie posiada w swoim składzie żadnych konserwantów, a dzięki całkowicie kolagenowej konstrukcji jest w stanie przez długi czas dostarczać skórze niezbędnych do regeneracji składników.

Spółka działa na rynku, który sam w sobie jest innowacyjny. Rynek ten praktycznie nie istniał w Europie przed grudniem 2008 roku z powodu braku uregulowań prawnych. Dopiero wprowadzenie w życie regulacji otworzyło w Europie rynek dla zaawansowanych produktów inżynierii tkankowej, który według ekspertyz Komisji Europejskiej w ciągu najbliższych trzech lat ma osiągnąć poziom 1,5 mld Euro. Spółka Euroimplant z założenia jest spółką europejską, działającą głównie na rynku Unii Europejskiej. Dzięki prowadzonym inwestycjom i pracom badawczo-rozwojowym, które spółka rozpoczęła przed otwarciem Europy na nowe produkty, Euroimplant ma szansę stać się jednym z głównych graczy na tworzącym się innowacyjnym rynku produktów inżynierii tkankowej w Europie.

Wywiad z zarządem spółki **Aton-HT SA**

Na pytania społeczności NewConnect All the People odpowiada Robert Barczyk, Prezes Zarządu Aton-HT S.A.

NewConnect All the People: ATON-HT rozwiązuje jeden z najpoważniejszych problemów cywilizacyjnych - pomaga utylizować odpady, szczególnie te niebezpieczne. Czy obserwujecie Państwo rosnące zainteresowanie swoją ofertą?

Robert Barczyk: Zainteresowanie oferowanymi przez nas urządzeniami i technologiami to jest rzeczywiście coraz większe. Jest to przede wszystkim efekt bardzo intensywnych działań marketingowych i promocyjnych podjętych kilkanaście miesięcy temu, które zaczynają przynosić pożądane efekty w postaci pierwszych zamówień.

Jeśli chodzi o perspektywy rozwoju Aton-HT, to w tym względzie jestem bardzo dużym optymistą i uważam, że jesteśmy niejako skazani na sukces. Oferowane przez nas technologie w zakresie unieszkodliwiania odpadów niebezpiecznych są bowiem pod wieloma względami przełomowe, w stosunku do tych obecnie znanych i stosowanych.

Przede wszystkim są tańsze, oraz bardziej ekologiczne. Wśród innych zalet mogę wskazać takie cechy jak oszczędność energetyczną, mobilność (urządzenia zainstalowane są w kontenerach z możliwością ich przemieszczania), ograniczenie emisji CO_2 w porównaniu do metod konwencjonalnych, oraz przede wszystkim bezodpadowość. Ta ostatnia cecha jest szczególnie istotna w sytuacji, kiedy z roku na rok wręcz lawinowo rośnie ilość odpadów produkowanych przez gospodarstwa domowe i przemysł. Tradycyjne metody ich unieszkodliwiania takie jak np. składowanie przestają zatem mieć rację bytu.

Dlatego przyszłość należy do technologii bezodpadowych, takich jak opatentowana przez Aton-HT technologia MTT. W tym kierunku zmierzają także rozwiązania legislacyjne w zakresie gospodarki odpadami, szczególnie te na poziomie UE, które nakładają na państwa członkowskie obowiązek stosowania w pierwszej kolejności właśnie technologii bezopadowych.

NCATP: Jakie są Państwa doświadczenia w promocji i sprzedaży swoich innowacyjnych produktów? Czy sprzedają się trudniej, czy łatwiej niż tradycyjne metody utylizacji stosowane od lat? Jak potencjalni klienci odnoszą się do innowacyjnych produktów?

Robert Barczyk: Stosunek naszych potencjalnych klientów do oferowanych przez Aton-HT technologii jest bardzo pozytywny. Jest to związane z innowacyjnym i przełomowym charakterem naszych technologii. Również działania wizerunkowe i promocyjne ogrywają bardzo ważną rolę w rozwoju naszej firmy. W przypadku innowacji, obowiązuje bowiem ta sama uniwersalna zasada - bez dobrego marketingu nie sprzeda się nawet najlepszy produkt. Dlatego staramy dotrzeć z informacją o naszej ofercie bezpośrednio, aktywnie uczestnicząc i prezentując nasze rozwiązania na najważniejszych imprezach branżowych w kraju i zagranicą.

Jeśli chodzi o trudności na jakie natrafiliśmy wprowadzając na rynek nasze innowacyjne technologie to mają one charakter prawno-administracyjny. Niektóre z naszych rozwiązań nie mogą być stosowane w Polsce, np. urządzenie ATON 200 do utylizacji odpadów zawierających azbest. Według obowiązujących bowiem w naszym kraju przepisów, jedyną metodą unieszkodliwiania odpadów azbestowych przewidzianą przez prawo jest jego zakopywanie. Inne metody niezależnie od tego jak bardzo skuteczne i efektywne są zakazane. Po prawie dwóch

latach starań, wreszcie pojawiła się szansa na zmianę przepisów w tym zakresie. W Sejmie jest już projekt ustawy, która zmienia obowiązujące przepisy i dopuszcza naszą technologię, ale proces ten trwa zdecydowanie za długo.

Temat innowacji technologicznych jest ostatnio bardzo często poruszany w dyskusji publicznej. Wskazuje się na konieczności wspierania nowatorskich rozwiązań i podkreśla fundamentalne znaczenie jakie mają ona dla rozwoju każdej gospodarki. Niestety przepisy prawne w Polsce nie sprzyjają rozwojowi nowych technologii, a bardzo często wręcz go blokują. Konieczna jest zatem zasadnicza zmiana w podejściu tego tematu.

NCATP: Jak debiut na NewConnect pomaga Państwu w prowadzonej działalności biznesowej, realizacji projektów badawczych, pozyskiwaniu partnerów, pracowników?

Robert Barczyk: Korzyści jakie Aton-HT osiągnął z obecności na NewConnect mają przede wszystkim wymiar finansowy oraz promocyjny. Dzięki debiutowi na NC, który miał miejsce co ciekawe 29 lutego 2008 r. i środkom pozyskanym z emisji, Spółka mogła rozwijać bieżącą działalność, jak również kontynuować badania nad wykorzystaniem technologii MTT w innych obszarach zastosowań. Zaistnienie na NC zwiększyło także medialne zainteresowanie naszą firmą, nie tylko wśród dziennikarzy branżowych, ale także ekonomicznych. Dodatkowo fakt obecności Aton-HT na giełdzie, stanowi dla naszych partnerów gwarancje przejrzystości finansowej Spółki, co w przypadku niektórych projektów i kontrahentów jest bardzo istotnym czynnikiem.

NCATP: ATON-HT posiada kilka patentów, wdrożone normy ISO, jest koordynatorem międzynarodowych projektów unijnych. Czy zauważacie Państwo, że kontrahenci lub inwestorzy poważniej traktują spółkę posiadając wiedzę o Państwa bogatej działalności?

Robert Barczyk: Z całą pewnością takie osiągnięcia jak patenty, czy udział w międzynarodowych projektach badawczych wpływają bardzo pozytywnie na odbiór firmy przez otocznie biznesowe. Szczególnie istotne znaczenie ma to dla spółki takiej jak Aton-HT, tj. działającej w branży high technology o stosunkowo krótkiej historii działalności. Jest to bowiem potwierdzenie jakości, jak również innowacyjnego charakteru oferowanych przez nas urządzeń i technologii. Wdrożenie system jakości ISO jest niezmiernie istotne w przypadku rozmów z potencjalnymi klientami. Bardzo często szczególnie w przypadku dużych polskich firm, oraz kontrahentów zagranicznych, jest to stawiane jako warunek konieczny i niezbędny, stawiane potencjalnym partnerom biznesowym.

NCATP: Dziękujemy za rozmowę.

Profil spółki Aton-HT SA

Głównym celem działalności spółki jest opracowywanie i wdrażanie technologii unieszkodliwiania odpadów niebezpiecznych z wykorzystaniem mikrofal oraz konstrukcja urządzeń działających w oparciu o te technologie. Znaczna cześć działalności spółki obejmująca badanie procesów obróbki termicznej różnego typu odpadów w reaktorach mikrofalowych, projektowanie urządzeń i wdrażanie technologii w skali komercyjnej.

Spółka jest właścicielem szeregu międzynarodowych zgłoszeń patentowych obejmujących oferowane technologie, m.in.: unieszkodliwianie odpadów azbestowych, dopalanie zanieczyszczeń w gazach, proces utylizacji odpadów biologicznych.

ATON-HT SA współpracuje z ośrodkami naukowo-badawczymi w Polsce i w Europie (Uniwersytet Touolouse, Inertec Francja). Spółka jest koordynatorami dwóch projektów Unii Europejskiej realizowanych w ramach FP7: AMIANTE (badanie procesów unieszkodliwiania odpadów azbestowych metodą mikrofalową) oraz OXIZONE (unieszkodliwianie zanieczyszczeń w gazach wylotowych przy pomocy wirującej plazmy). W obu przypadkach spółka zorganizowała międzynarodowe konsorcjum składające się z 10 firm z 5 różnych krajów Unii Europejskiej.

Jakość oferty spółki ATON-HT SA jest bardzo wysoka. Wszystkie urządzenia prezentują najwyższe osiągnięcia pod względem innowacyjności technologii. Dodatkowo urządzenia te wyposażone są w systemy umożliwiające sterowanie i kontrolę procesu podczas pracy urządzenia. Wszystkie urządzenia są wykonywane dla konkretnego klienta pod indywidualne zamówienia co pozwala na dostosowanie urządzeń do konkretnych wymagań klienta. Spółka korzysta także z najlepszych dostępnych na rynku podzespołów i materiałów, co pozwala na zapewnienie trwałości oferowanych na rynku produktów.

Wywiad z zarządem spółki **Read-Gene SA**

Na pytania społeczności NewConnect All the People odpowiada Prof. Jan Lubiński, Prezes Zarządu Read-Gene SA.

NewConnect All the People: Czy istnieje jedno lekarstwo na wszystkie rodzaje raka, czy może rodzaj prewencji lub terapii jest uzależniony od konkretnego pacjenta?

Jan Lubiński: Jednym z największych odkryć ostatnich lat są demonstracje jednoznacznie wykazujące, że zarówno profilaktyka, jak i leczenie chorób muszą być indywidualizowane poprzez dostosowanie do odziedziczonych zmian w genach. Bardzo spektakularnym dowodem na to jest odkrycie przez nasz zespół np. znakomitej reakcji na leczenie raków piersi cisplatyną (zdecydowana większość guzów pierwotnych, jak i przerzutowych cofa się kompletnie) pod warunkiem, że są to kobiety z mutacją genu BRCA1. Podobne, niezwykle atrakcyjne zależności obserwujemy w pilotażowym badaniu dotyczącym chemoprewencji nowotworów.

NCATP: Czy przeprowadzenie profilaktycznych badań genetycznych (testów) danej osoby jest drogie? Czy jest dostępne dla wszystkich pacjentów?

Jan Lubiński: Dla testów wysokiego ryzyka raków wykazano jednoznacznie niezwykle wysoką efektywność nie tylko medyczną, ale i ekonomiczną wykonywanych testów DNA. Efektywność ekonomiczna testów umiarkowanie zwiększonego ryzyka nie jest dotąd dobrze oceniania mimo tego, że wartość medyczna tych badań wydaje się oczywista. W dniu dzisiejszym pełne wykonanie podstawowych testów genetycznych u każdego dorosłego przy zastosowaniu metod opracowanych przez nasz zespół kosztuje kilkaset złotych. Ponieważ jest to badanie wykonywane raz w życiu, uważam, że jest ono dostępne dla zdecydowanej większości mieszkańców naszego kraju.

NCATP: Czy zainteresowanie testami genetycznymi "przez internet" jest duże? Czy mają Państwo na świecie konkurencję w tej dziedzinie?

Jan Lubiński: Konkurencja jest ogromna, choć w badaniach adresowanych do populacji polskiej i słowiańskiej w większości obszarów jesteśmy monopolistami z własnością intelektualną zabezpieczoną zgłoszonymi lub przyznanymi patentami. Liczba testów wykonywanych przez nas wzrośnie bardzo znacznie po wybudowaniu ośrodka badawczo-rozwojowego z pracownią molekularną, w którym to możliwe będzie uzyskanie międzynarodowych certyfikatów jakości. Bez nich nie zdecydowaliśmy się dotąd na aktywną promocję naszych testów w świecie.

NCATP: Jak fakt posiadania przez Read-Gene największej na świecie bazy danych próbek genetycznych wpływa na przewagę konkurencyjną spółki?

Jan Lubiński: Dzięki posiadanym rejestrom nosicieli mutacji, w wielu aspektach największym na świecie, dochodzimy jako pierwsi do szeregu odkryć, które następnie patentujemy. Jednym z ostatnich "hitów" zgłoszonych do opatentowania w świecie jest prezentowana na ASCO (American Society of Clinical Oncology) na zaproszenie Amerykanów opracowana przez nasz zespół najnowsza metoda leczenia raków piersi cisplatyną.

NCATP: Read-gene posiada wiele polskich i zagranicznych patentów. Czy poza przydatnością operacyjną zauważacie Państwo, że kontrahenci lub inwestorzy poważniej traktują spółkę posiadając wiedzę o Państwa bogatej własności intelektualnej?

Jan Lubiński: Sam fakt posiadania patentów międzynarodowych, w tym 3 amerykańskich, niezwykle uwiarygadnia firmę i jej produkty. Np. ci, którzy powątpiewali w wartość testu wykrywającego zmiany genetyczne u niemal wszystkich chorych z rakiem piersi musieli szybko zmienić opinię po przyznaniu nam - zaledwie po niecałym roku od aplikacji - patentu w USA.

NCATP: Dziękujemy za rozmowę.

Profil spółki Read-Gene SA

Read-Gene to spółka działająca w sektorze tzw. „personal medicine", co oznacza, że każdego pacjenta traktuje indywidualnie na podstawie przeprowadzonych badań genetycznych. Jest to innowacyjne podejście do pacjenta, dzięki któremu leczenie przebiega sprawniej i skuteczniej niż w przypadku ogólnych metod, stosowanych dla całej populacji. Read-Gene wychodzi z coraz bardziej rozpowszechnionego na świecie założenia, że powstawanie nowotworów ma podłoże genetyczne, a przez wyselekcjonowanie odpowiednich genów, możliwa jest skuteczna prewencja przed zachorowaniami na raka, a nawet opracowanie leków przeciw nowotworom.

Głównymi segmentami działalności spółki są badania kliniczne, testy genetyczne, prowadzenie poradni genetycznej oraz chemoprewencja. Wszystkie te segmenty są komplementarne względem siebie.

Badania kliniczne polegają na sprawdzaniu, czy potencjalny lek, preparat lub technologia medyczna jest skuteczna, bezpieczna i czy spełnia swoje podstawowe cele. Read-Gene oferuje swoje usługi w tym wymiarze dla klientów korporacyjnych, głównie z branży medycznej, farmaceutycznej, chemicznej oraz biotechnologicznej.

Jesteśmy w trakcie przeprowadzania 5 badań klinicznych, w tym dla tak znanych światowych potentatów jak AstraZeneca, Kudos i PharmaNet. W przyszłości spółka ma zamiar przeprowadzać badania kliniczne dla własnych preparatów oraz technologii.

Testy genetyczne są dostępne dla wszystkich. W grudniu 2008 r. spółka uruchomiła platformę internetową działającą w języku polskim oraz angielskim, dzięki której obywatele wielu państw mogą zamawiać testy na wykrywanie mutacji genów BRCA1, BRCA2, MSH2, MLH1, NBS1 oraz CHEK2. Testy genetyczne odgrywają najważniejszą rolę w całej działalności spółki - bez nich trudno byłoby pozyskać materiał genetyczny do dalszych badań. Tylko dzięki nim, możliwe jest wcześniejsze rozpoznanie ryzyka danego pacjenta na zachorowanie na nowotwór, a co za tym idzie zastosowanie najskuteczniejszych metod chemoprewencji.

Głównym obszarem działalności poradni genetycznych będą konsultacje lekarskie, przeprowadzanie testów genetycznych na ryzyko zachorowania na nowotwór oraz dobieranie najbardziej właściwej metody prewencji przed nowotworem. Dodatkowo poradnie będą gromadziły materiał genetyczny pobierany od pacjentów, który będzie służył do przeprowadzania dalszych badań własnych, dzięki czemu spółka będzie mogła poszerzać swoją bazę danych, która pomaga w opracowaniu coraz bardziej skutecznych preparatów i metod prewencji. Obecnie Read-Gene posiada największą na świecie bazę próbek genetycznych, która zawiera blisko 2 miliony danych i ponad 185 tysięcy próbek DNA. Wśród tych danych znajduje się ponad 4 200 zdiagnozowanych i zarejestrowanych nosicieli mutacji BRCA1 i ponad 21 000 nosicieli mutacji tj. CHK2, NOD2, CDKN2A, CYP1B1, NBS1, p53, FGFR, TNR.

Chemoprewencja polega na wykorzystywaniu syntetycznych albo naturalnych związków chemicznych w celu odwrócenia, bądź spowolnienia, procesu powstawania nowotworów. Obecnie spółka prowadzi badania nad preparatem Sel-BRCA1, który ma zapobiegać powstawaniu raka piersi i jajnika u nosicielek mutacji genu BRCA1.

Własność intelektualna spółki to 3 przyznane patenty zagraniczne oraz 6 przyznanych patentów polskich. Spółka złożyła również wiele innych wniosków, w sprawie których trwają postępowania patentowe.