

**RAPORT ROCZNY
MEDTECH SOLUTIONS S.A.
ZA OKRES
OD 01.01.2025 R. DO 31.12.2025 R.**



Warszawa, 23 marca 2026 roku

SPIS TREŚCI

1. Pismo Zarządu	4
2. Wybrane dane finansowe	7
3. Opis organizacji grupy kapitałowej	7
4. Wskazanie przyczyn niesporządzenia sprawozdań skonsolidowanych przez podmiot dominujący lub przyczyn zwolnienia z konsolidacji w odniesieniu do każdej jednostki zależnej nieobjętej konsolidacją	8
5. Wybrane dane finansowe wszystkich jednostek zależnych emitenta nieobjętych konsolidacją.....	8
6. Roczne sprawozdanie finansowe	8
7. Sprawozdanie z badania rocznego sprawozdania finansowego	8
8. Sprawozdanie Zarządu z działalności.....	8
8.1. Informacja ogólne	8
8.2. Struktura akcjonariatu na koniec roku obrotowego 20245	11
8.3. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły w roku obrotowym 2025.....	12
8.3.1. Przegląd opcji strategicznych	12
8.3.2. Zawarcie umowy ramowej z AIDA Diagnostics.....	12
8.3.3. Zmiany w składzie Zarządu	13
8.3.4. Nowe kierunki rozwoju	13
8.3.5. Zawarcie umowy dystrybucyjnej z Healthnomic S.A.	14
8.3.6. Zmiany w składzie Rady Nadzorczej	14
8.3.7. Zawarcie listu intencyjnego i umowy z GCCI Medical.....	15
8.3.8. Zmiana Autoryzowanego Doradcy	15
8.3.9. Zmiana nazwy i przedmiotu działalności spółki	16
8.3.10. Zmiana adresu strony internetowej i adresu e-mail	16
8.3.11. Rejestracja obniżenia kapitału zakładowego w KRS	16
8.3.12. Zawarcie porozumienia z Wojskową Akademią Techniczną	17
8.3.13. Przystąpienie do Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Wyrobów Medycznych Polmed 17	
8.3.14. Zatwierdzenie i aktualizacja strategii rozwoju na lata 2025 – 2027	18
8.3.15. Podwyższenie kwoty kapitału zakładowego i emisja akcji serii B	20
8.3.16. Udzielenie pożyczki przez akcjonariusza	20
8.3.17. Zawarcie umowy dystrybucyjnej z GPC Medical Limited	21
8.3.18. Zawarcie umowy konsorcjum ze Wschodni Klaster ICT	21
8.3.19. Emisja akcji serii C z zachowaniem prawa poboru	22
8.3.20. Zawarcie umowy o współpracy MEDGZ sp. z o.o.	23
8.3.21. Uzyskanie listu potwierdzającego zgodność dokumentacji dotyczącej wyrobów medycznych GPC Medical Ltd. z obowiązującym prawem	23
8.3.22. Wpłynięcie pierwszego zamówienia na dostawę wyrobów medycznych do publicznej placówki medycznej.....	24

MEDTECH SOLUTIONS S.A. – RAPORT ROCZNY ZA 2025 ROK

8.3.23. Zmiana adresu siedziby Emitenta	24
8.3.24. Przeprowadzenie pierwszej operacji z zakresu chirurgii ortopedycznej z użyciem produktów medycznych dostarczonych przez Spółkę.....	24
8.3.25. Zawarcie umowy dystrybucyjnej z MERIL POLAND sp. z o.o.....	25
8.3.26. Zawarcie umowy dystrybucyjnej z AYSAM ORTOPEDI ve TIBBI ALETLER SAN. TIC. LTD. STI.....	25
8.3.27. Zawarcie umowy z biegłym rewidentem	26
8.3.28. Wybór oferty Emitenta w pierwszym postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego	26
8.4. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły po zakończeniu roku obrotowego do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego.	27
8.4.1. Zawarcie umowy w wykonaniu wygranego postępowania przetargowego .	27
8.4.2. Zawarcie listu intencyjnego i term sheet w przedmiocie akwizycji przez Emitenta 100% udziałów spółki z o.o.....	27
8.4.3. Zawarcie listu intencyjnego pomiędzy Spółką a Niepublicznym Zakładem Opieki Zdrowotnej Kraków-Południe sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie	29
8.4.4. Zwiększenie terytorialnego zakresu współpracy z partnerem dystrybucyjnym	30
8.4.5. Zawarcie umowy pożyczki na cele akwizycyjne z większościowym akcjonariuszem Emitenta	30
8.4.6. Zawarcie listu intencyjnego w przedmiocie sprzedaży Mtag	30
8.5. Przewidywany rozwój jednostki	31
8.6. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju	32
8.7. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa Spółki	32
8.8. Nabycie akcji własnych	33
8.9. Oddziały (zakłady) jednostki.....	33
8.10. Wpływ sytuacji polityczno-gospodarczej na terytorium Ukrainy	33
8.11. Czynniki ryzyka dla Spółki:.....	33
8.12. Instrumenty finansowe:.....	35
8.13. Istotne informacje dla oceny jednostki – wskaźniki finansowe i niefinansowe, łącznie z informacjami dotyczącymi zagadnień pracowniczych i środowiska naturalnego.....	35
8.14. Informacje dodatkowe.....	35
9. Oświadczenia Zarządu.....	36
10. Informacje o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego	38

1. Pismo Zarządu

Szanowni Akcjonariusze,

Dziękujemy za wspólną drogę w 2025 roku. Był to bardzo wymagający okres, w którym podjęliśmy decyzję, aby wspólnie próbować zmieniać oblicze ochrony zdrowia. To zadanie niezwykle trudne, obarczone wysokim progiem wejścia z perspektywy biznesowej, ale w naszej ocenie zdecydowanie warte podjęcia.

Publiczna służba zdrowia od lat zмага się z wieloma problemami. Rynek, zdominowany przez największe podmioty i wymagający ogromnych nakładów, nie sprzyja nowym i młodym przedsiębiorcom, a to prowadzi do stagnacji. Przez lata przyzwyczailiśmy się do wieloletnich kolejek, dokumentacji liczonej w tysiącach stron oraz szpitali, które swoje najlepsze lata mają już dawno za sobą, a wieczorny spacer szpitalnym korytarzem bardziej przypomina przynębiający obraz niż zapowiedź lepszego jutra.

Przyjęta przez nas strategia i obrana droga to podróż na lata. To projekt długofalowy. Odważyliśmy się podjąć to wyzwanie wspólnie - my, biorąc odpowiedzialność za realizację, a Państwo, powierzając nam kapitał i zaufanie potrzebne do sfinansowania tej wizji. To dzięki temu możemy próbować wprowadzać nową jakość: budować realną konkurencję, która z czasem będzie wymuszać poprawę jakości, racjonalizację cen oraz wdrażanie technologii.

W 2025 roku konsekwentnie realizowaliśmy naszą strategię i dziś zwracamy się do Państwa jako organizacja zbudowana oraz gotowa operacyjnie do dalszego skalowania działalności. Zdaliśmy egzamin z najtrudniejszego zadania pierwszego etapu, czyli przekonania szpitali, lekarzy oraz kadry zarządzającej do otwarcia się na producentów z Dalekiego Wschodu. Z każdym miesiącem rośnie liczba osób przekonanych, że jest to właściwy kierunek. W środowisku medycznym, w którym opinia ekspertów ma szczególne znaczenie, jest to dla nas bardzo ważny sygnał. Wierzimy, że wraz z umacnianiem się pozytywnych doświadczeń i rekomendacji kolejnych uczestników rynku, osiągnięcie następnych sukcesów jest kwestią czasu.

Oferowany przez nas asortyment, który łączy jakość z konkurencyjną ceną, niezmiennie wzbudza zainteresowanie. Naszym zadaniem jest sprawnie go dostarczyć. To zadanie wymagające, ale z każdym miesiącem staje się łatwiejsze. Działania, które podjęliśmy, nawiązując strategiczne partnerstwa z GPC Medical i Meril Life Science, otworzyły nam dostęp do innowacyjnych produktów, a połączenie budowy własnych struktur z ruchami w kierunku akwizycji podmiotów skoncentrowanych na dystrybucji w obszarze wyrobów medycznych umożliwi nam realizację oczekiwanych wyników sprzedaży zarówno w bieżącym roku, jak i w kolejnych latach. Jesteśmy przekonani, że z każdym kolejnym rokiem będziemy notować wzrosty zarówno w liczbie sprzedawanych produktów, jak i w przychodach oraz zyskach z działalności dystrybucyjnej, jednocześnie konsekwentnie poszerzając ofertę o rozwiązania technologiczne, w tym z zakresu robotyki w chirurgii ortopedycznej.

W naszej ocenie kluczowe jest zrozumienie rynku, który przez dekady pozostawał zaniedbany - nie dlatego, że był nieopłacalny czy mało interesujący, lecz dlatego, że jest wymagający pod kątem skomplikowanych regulacji, nakładów na rozpoczęcie działalności i budowy relacji z kluczowymi interesariuszami. To rynek o ogromnym potencjale, którego wartość ustępuje jedynie sektorowi zbrojeniowemu. Dotyczy to większości państw na świecie. Właśnie dlatego bariera wejścia dla nowych podmiotów bywa w nim niemal nie do pokonania. Są to warunki wręcz idealne do maksymalizacji marż i ograniczania innowacji wyłącznie do tych zmian, które wymuszają regulacje. Dla nas jest to jednocześnie ogromna szansa i ogromna odpowiedzialność.

MEDTECH SOLUTIONS S.A. – RAPORT ROCZNY ZA 2025 ROK

Gdyby cały rynek podążył śladem rozwiązań oferujących produkty tańsze o ok. 30% od obecnych cen rynkowych, to w obszarze wyrobów medycznych, które kosztują obywateli niemal 15 mld złotych rocznie, potencjalne oszczędności mogłyby sięgnąć nawet 5 mld złotych. To kwota ogromna, stanowiąca istotną część obecnego deficytu budżetu ochrony zdrowia, szacowanego na około 50 mld złotych. Taki ruch mógłby ograniczyć ten deficyt o około 10%. W praktyce oznaczałoby to poprawę jakości życia setek tysięcy Polek i Polaków. Dlatego w tym projekcie widzimy nie tylko szansę na budowę silnego biznesu, ale również realną odpowiedzialność za zmianę.

Działalność dystrybucyjna ma ogromny potencjał, ale ma też swoje ograniczenia. Największym z nich jest zależność od producenta. Budowa solidnych fundamentów pod projekt długofalowy wymaga planowania nie tylko celów na najbliższe miesiące i rok, lecz także tych wyznaczanych na 5 i 10 lat. Analizując najbardziej spektakularne projekty giełdowe, niemal zawsze odnajdujemy wspólny mianownik w technologii. Naszą wartością krótkoterminową jest rozwój działalności, która jest namacalna, operacyjna i relatywnie konserwatywna. W długiej perspektywie chcemy natomiast budować wartość akcji poprzez opracowanie i komercjalizację własnych technologii dla sektora medycznego.

Technologia daje największe perspektywy wzrostu, ale otwiera również obszary niezbadane, kosztowne i obciążone wysokim ryzykiem kapitałowym. Właśnie dlatego zdecydowaliśmy się połączyć konserwatywny segment medycyny z tym najbardziej innowacyjnym. Konsekwentnie budujemy pozycję, która ma zapewnić nam niezależność w rozwijaniu własnych technologii. Nasze założenia dotyczące kierunku innowacji znajdują dziś potwierdzenie rynkowe, co bardzo nas cieszy. Jednocześnie budujemy organizację odporną na zmienność otoczenia. Prowadzenie biznesu wyłącznie w oparciu o optymalne założenia jest błędem. To właśnie skalowanie działalności dystrybucyjnej, rozwój zespołu oraz poprawa parametrów finansowych mają dać nam przestrzeń do realizacji długoterminowego planu budowy bardzo silnej pozycji MedTech Solutions.

Na początku 2025 roku była to przede wszystkim wizja i przekonanie o słuszności obranej drogi. Dziś jest to w pełni operacyjna działalność. Obsługujemy szpitale, a w naszej ocenie już wkrótce będą to również ośrodki badań klinicznych oraz firmy farmaceutyczne. System Reffer AI ma szansę do końca 2026 roku wspierać obsługę setek tysięcy pacjentów w obszarze podstawowej opieki zdrowotnej. MTag znajduje się na bardzo dobrej drodze do komercjalizacji i posiada duży potencjał jako narzędzie do zarządzania danymi medycznymi w formie cyfrowej. Są to projekty o potencjale skalowania międzynarodowego.

Wiele jest jeszcze przed nami, ale uważamy, że posiadamy kompetencje, determinację i motywację, aby skutecznie egzekwować przedstawione założenia.

Działalność operacyjna w obszarze dystrybucji i technologii opiera się z jednej strony na produkcie, a z drugiej na sprzedaży. Systematycznie rozwijamy partnerstwa dystrybucyjne i pracujemy nad przedstawieniem w najbliższych miesiącach jasnej wizji naszych produktów technologicznych. Dopelnieniem tego modelu jest budowa efektywnych zespołów sprzedaży. Wzrost organiczny wymaga czasu, dlatego planujemy przyspieszyć skalowanie działalności poprzez akwizycje podmiotów, które uzupełnią kompetencje MedTech Solutions i umożliwią nam szybsze osiągnięcie zakładanej skali operacyjnej. Potrzebujemy kompletnych zespołów zarówno w zakresie dystrybucji wyrobów medycznych, jak i technologii, dlatego prowadzone przez nas rozmowy koncentrują się na podmiotach działających w tych obszarach. W przypadku realizacji tych założeń zamierzamy skupić się na ustabilizowaniu organizacji oraz maksymalizacji przychodów i zysków.

MEDTECH SOLUTIONS S.A. – RAPORT ROCZNY ZA 2025 ROK

Nasze najbliższe cele to poszerzenie działalności dystrybucyjnej o rozwiązania z zakresu robotyki, poszerzenie zespołu sprzedażowego, konsekwentny wzrost przychodów z działalności dystrybucyjnej oraz wejście na rynki międzynarodowe w zakresie dystrybucji wyrobów medycznych. W obszarze technologii naszym celem jest dalszy rozwój i komercjalizacja Reffer AI oraz MTag. Do końca roku planujemy również przedstawić plany dotyczące kolejnych produktów rozwijanych w tym segmencie.

Rozumiemy odpowiedzialność, jaka na nas ciąży, i z pełną świadomością podpisujemy się pod tym listem własnymi nazwiskami. Prowadzenie biznesu to droga wyboista, pełna trudnych sytuacji i problemów, o których rzadko mówi się publicznie. Dla nas jednak trud nie jest przeszkodą — przeciwnie, stanowi potwierdzenie, że realizujemy projekt wymagający, a przez to wartościowy. Im większe wyzwania, tym mniej podmiotów jest gotowych się ich podjąć. My stawiamy na ludzi mocnych, kompetentnych i zdeterminowanych. Zespół, który zbudowaliśmy, daje nam prawo do przedstawiania ambitnych planów i pozwala z dużym optymizmem patrzeć w przyszłość.

Dziękujemy za zaufanie i wiarę w ten projekt. MedTech Solutions to nie tylko inwestycja kapitałowa. To inwestycja w lepsze jutro - dla nas, dla pacjentów i dla kolejnych pokoleń.

Z wyrazami szacunku

Jarosław Kaim
Prezes Zarządu

Michał Janiszewski
Wiceprezes Zarządu

MedTech Solutions S.A.

MEDTECH SOLUTIONS S.A. – RAPORT ROCZNY ZA 2025 ROK

2. Wybrane dane finansowe

Wybrane dane finansowe	Stan na 31.12.2025	Stan na 31.12.2024	Stan na 31.12.2025	Stan na 31.12.2024
	PLN		EUR	
Aktywa trwałe	247 573,88	382 811,40	58 573,80	89 588,44
Aktywa obrotowe	3 536 846,92	440 925,04	836 786,84	103 188,64
Aktywa ogółem	3 784 420,80	823 736,44	895 360,64	192 777,08
Kapitał własny	2 714 662,99	- 505 939,14	642 265,36	-118 403,73
Zobowiązania długoterminowe	-	787 395,67	-	184 272,33
Zobowiązania krótkoterminowe	1 050 757,81	504 744,91	248 600,04	118 124,25
Pasywa ogółem	3 784 420,80	823 736,44	895 360,64	192 777,08

Wybrane dane finansowe	okres od 01.01.2025 do 31.12.2025	okres od 01.01.2024 do 31.12.2024	okres od 01.01.2025 do 31.12.2025	okres od 01.01.2024 do 31.12.2024
	PLN		EUR	
Przychody ze sprzedaży	359 171,16	2 007 175,57	84 766,16	466 080,48
Zysk (strata) ze sprzedaży	-2 895 589,05	-1 160 193,11	-683 373,23	-269 405,11
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	-3 329 397,87	-1 331 028,59	-785 754,24	-309 074,33
Zysk (strata) netto	-3 329 397,87	-1 335 968,59	-785 754,24	-310 221,43
Zysk (strata) na akcję (wyrażony w złotych/euro na jedną akcję)	- 0,0441	- 0,0885	-0,0104	-0,0206
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-3 942 849,87	-1 060 411,74	-930 531,92	-246 235,17
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	223 638,21	-	-52 779,72	-
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	5 731 887,36	750 386,67	1 352 753,55	174 245,13

Przeliczenia kursu	2025	2024
Kurs euro na dzień bilansowy (31.12)	4,2267	4,2730
Średni kurs euro w okresie 01.01 do 31.12	4,2372	4,3065

3. Opis organizacji grupy kapitałowej

Spółka nie tworzy grupy kapitałowej.

4. Wskazanie przyczyn niesporządzenia sprawozdań skonsolidowanych przez podmiot dominujący lub przyczyn zwolnienia z konsolidacji w odniesieniu do każdej jednostki zależnej nieobjętej konsolidacją

W 2025 roku Spółka nie tworzyła grupy kapitałowej i nie sporządza skonsolidowanych sprawozdań finansowych.

5. Wybrane dane finansowe wszystkich jednostek zależnych emitenta nieobjętych konsolidacją

Spółka nie tworzy grupy kapitałowej i nie posiada jednostek zależnych.

6. Roczne sprawozdanie finansowe

Roczne sprawozdanie finansowe za okres od dnia 01 stycznia 2025 r. do dnia 31 grudnia 2025 r. zostało sporządzone zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości, a następnie zbadane przez firmę audytorską, zgodnie z obowiązującymi przepisami i standardami zawodowymi oraz stanowi załącznik do niniejszego raportu rocznego.

7. Sprawozdanie z badania rocznego sprawozdania finansowego

Sprawozdanie z badania rocznego sprawozdania finansowego stanowi załącznik do niniejszego raportu rocznego.

8. Sprawozdanie Zarządu z działalności**8.1. Informacja ogólne*****Firma* MEDTECH SOLUTIONS SPÓŁKA AKCYJNA**

<i>Skrót firmy</i>	MEDTECH SOLUTIONS S.A., MTS S.A.
<i>Siedziba</i>	Warszawa
<i>Adres siedziby</i>	ul. Rondo Daszyńskiego 2b/Omnioffice, 00-843 Warszawa
<i>Adres poczty elektronicznej</i>	contact@medtechs.pl
<i>Strona internetowa</i>	www.medtechs.pl
<i>Telefon</i>	—
<i>Faks</i>	—
<i>NIP</i>	7010414089
<i>REGON</i>	147116303

MEDTECH SOLUTIONS S.A. – RAPORT ROCZNY ZA 2025 ROK

Sąd rejestrowy	SĄD REJONOWY DLA M.ST. WARSZAWY W WARSZAWIE, XII WYDZIAŁ GOSPODARCZY KRAJOWEGO REJESTRU SĄDOWEGO
KRS	0000499822

MEDTECH SOLUTIONS S.A. (dalej również jako „Spółka”) została utworzona na mocy aktu zawiązania Spółki w dniu 06 lutego 2014 r. sporządzonego przed asesorem notarialnym Agnieszką Puskarską, zastępcą notariusza Leszka Zabielskiego w kancelarii notarialnej w Warszawie przy ul. Górskiego 6 m. 2, Rep. A 627/2014. Czas trwania Spółki jest nieograniczony. Spółka działa na podstawie Statutu Spółki oraz przepisów Kodeksu spółek handlowych (tj. Dz. U. z 2020 r., poz. 1526 ze zm.).

1. Organy Spółki w okresie od 01.01.2025 r. do 31.12.2025 r.:

Zarząd:

- 1) Maciej Nowak – Prezes Zarządu od 01 stycznia 2025 r. do 21 stycznia 2025 r.,
- 2) Jarosław Kaim – Prezes Zarządu od 21 stycznia 2025 r. do 31 grudnia 2025 r.,
- 3) Michał Janiszewski – Wiceprezes Zarządu od 01 czerwca 2025 r. do 31 grudnia 2025 r.

Na dzień publikacji niniejszego raportu skład Zarządu nie uległ zmianie.

Rada Nadzorcza:

- 1) Dariusz Wais – Przewodniczący Rady Nadzorczej w okresie od 01 stycznia 2025 r. do 28 stycznia 2025 r.;
- 2) Michał Paszko – Członek Rady Nadzorczej w okresie od 01 stycznia 2025 r. do 24 lutego 2025 r.;
- 3) Jakub Paw – Członek Rady Nadzorczej w okresie od 01 stycznia 2025 r. do 04 kwietnia 2025 r.;
- 4) Cezary Ciarciński – Członek Rady Nadzorczej w okresie od 01 stycznia 2025 r. do 04 kwietnia 2025 r.;
- 5) Radosław Ślepowroński – Członek Rady Nadzorczej w okresie od 01 stycznia 2025 r. do 31 grudnia 2025 r.;
- 6) Andrzej Szurek – Przewodniczący Rady Nadzorczej od 24 lutego 2025 r. do 31 grudnia 2025 r.;
- 7) Sławomir Niedziółka – Członek Rady Nadzorczej od 24 lutego 2025 r. do 31 grudnia 2025 r.;
- 8) Mariusz Furmanek – Członek Rady Nadzorczej 04 kwietnia 2025 r. do 24 października 2025 r.;
- 9) Krzysztof Łanda – Członek Rady Nadzorczej od 04 kwietnia 2025 r. do 31 grudnia 2025 r.;
- 10) Adam Jenkins – Członek Rady Nadzorczej od 24 października 2025 r. do 31 grudnia 2025 r.

Na dzień publikacji niniejszego raportu skład Rady Nadzorczej nie uległ zmianie.

2. Przedmiot działalności

Przedmiot działalności Spółki w okresie od 01 stycznia 2025 r. do 06 marca 2025 r.:

- 1) PKD 46.4 – Sprzedaż hurtowa artykułów użytku domowego;
- 2) PKD 46.5 – Sprzedaż hurtowa narzędzi technologii informacyjnej i komunikacyjnej;
- 3) PKD 46.6 – Sprzedaż hurtowa maszyn, urządzeń i dodatkowego wyposażenia;

- 4) PKD 46.73.Z – Sprzedaż hurtowa drewna, materiałów budowlanych i wyposażenia sanitarnego;
- 5) PKD 46.74.Z – Sprzedaż hurtowa wyrobów metalowych oraz sprzętu i dodatkowego wyposażenia hydraulicznego i grzejnego;
- 6) PKD 46.75.Z – Sprzedaż hurtowa wyrobów chemicznych;
- 7) PKD 46.76.Z – Sprzedaż hurtowa pozostałych półproduktów;
- 8) PKD 46.90.Z – Sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana;
- 10) PKD 47.19.Z – Pozostała sprzedaż detaliczna prowadzona w niewyspecjalizowanych sklepach;
- 11) PKD 47.29.Z – Sprzedaż detaliczna pozostałej żywności prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 12) PKD 47.41.Z – Sprzedaż detaliczna komputerów, urządzeń peryferyjnych i oprogramowania prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 13) PKD 47.51.Z – Sprzedaż detaliczna wyrobów tekstylnych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 14) PKD 47.52.Z – Sprzedaż detaliczna drobnych wyrobów metalowych, farb i szkła prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 15) PKD 47.53.Z – Sprzedaż detaliczna dywanów, chodników i innych pokryć podłogowych oraz pokryć ściennych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 16) PKD 47.54.Z – Sprzedaż detaliczna elektrycznego sprzętu gospodarstwa domowego prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 17) PKD 47.59.Z – Sprzedaż detaliczna mebli, sprzętu oświetleniowego i pozostałych artykułów użytku domowego prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 18) PKD 47.61.Z – Sprzedaż detaliczna książek prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 19) PKD 47.62.Z – Sprzedaż detaliczna gazet i artykułów piśmiennych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 20) PKD 47.63.Z – Sprzedaż detaliczna nagrań dźwiękowych i audiowizualnych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 21) PKD 47.64.Z – Sprzedaż detaliczna sprzętu sportowego prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 22) PKD 47.65.Z – Sprzedaż detaliczna gier i zabawek prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 23) PKD 47.71.Z – Sprzedaż detaliczna odzieży prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;--
- 24) PKD 47.72.Z – Sprzedaż detaliczna obuwia i wyrobów skórzanych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 25) PKD 47.73.Z – Sprzedaż detaliczna wyrobów farmaceutycznych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 26) PKD 47.74.Z – Sprzedaż detaliczna wyrobów medycznych, włączając ortopedyczne, prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 27) PKD 47.75.Z – Sprzedaż detaliczna kosmetyków i artykułów toaletowych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 28) PKD 47.77.Z – Sprzedaż detaliczna zegarków, zegarów i biżuterii prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 29) PKD 47.78.Z – Sprzedaż detaliczna pozostałych nowych wyrobów prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 30) PKD 47.79.Z – Sprzedaż detaliczna artykułów używanych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 31) PKD 47.91.Z – Sprzedaż detaliczna prowadzona przez domy sprzedaży wysyłkowej lub Internet;
- 32) PKD 58.29.Z – Działalność wydawnicza w zakresie oprogramowania;

MEDTECH SOLUTIONS S.A. – RAPORT ROCZNY ZA 2025 ROK

- 33) PKD 62.01.Z – Działalność związana z oprogramowaniem;
- 34) PKD 62.02.Z – Działalność związana z doradztwem w zakresie informatyki;
- 35) PKD 62.03.Z – Działalność związana z zarządzaniem urządzeniami informatycznymi;
- 36) PKD 62.09.Z – Pozostała działalność usługowa w zakresie technologii informatycznych i komputerowych;
- 37) PKD 63.11.Z – Przetwarzanie danych; zarządzanie stronami internetowymi (hosting) i podobna działalność;
- 38) PKD 63.12.Z – Działalność portali internetowych;
- 39) PKD 63.99.Z – Pozostała działalność usługowa w zakresie informacji, gdzie indziej niesklasyfikowana;
- 40) PKD 64.20.Z – Działalność holdingów finansowych;
- 41) PKD 68.20.Z – Wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi;
- PKD 70.22.Z – Pozostałe doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania.

Przedmiot działalności Spółki w okresie od 06 marca 2025 r. do 31 grudnia 2025 r.:

- 1) PKD 46.45.Z – Sprzedaż hurtowa perfum i kosmetyków;
- 2) PKD 46.46.Z – Sprzedaż hurtowa wyrobów farmaceutycznych i medycznych;
- 3) PKD 46.69.Z – Sprzedaż hurtowa pozostałych maszyn i urządzeń;
- 4) PKD 47.12.Z – Pozostała sprzedaż detaliczna niewyspecjalizowana;
- 5) PKD 47.73.Z – Sprzedaż detaliczna wyrobów farmaceutycznych;
- 6) PKD 47.74.Z – Sprzedaż detaliczna wyrobów medycznych i ortopedycznych;
- 7) PKD 47.78.Z – Sprzedaż detaliczna pozostałych nowych wyrobów;
- 8) PKD 47.91.Z – Pośrednictwo w sprzedaży detalicznej niewyspecjalizowanej;
- 9) PKD 47.92.Z – Pośrednictwo w sprzedaży detalicznej wyspecjalizowanej;
- 10) PKD 47.74.Z – Sprzedaż detaliczna wyrobów medycznych i ortopedycznych;
- 11) PKD 47.92.Z – Pośrednictwo w sprzedaży detalicznej wyspecjalizowanej;
- 12) PKD 62.90.Z – Pozostała działalność usługowa w zakresie technologii informatycznych i komputerowych;
- 13) PKD 70.20.Z – Doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i pozostałe doradztwo w zakresie zarządzania;
- 14) PKD 72.10.Z – Badania naukowe i prace rozwojowe w dziedzinie nauk przyrodniczych i technicznych;
- 15) PKD 78.20.Z – Działalność agencji pracy tymczasowej i pozostała działalność związana z udostępnianiem pracowników;
- 16) PKD 96.99.Z – Pozostała działalność usługowa, gdzie indziej niesklasyfikowana.

8.2. Struktura akcjonariatu na koniec roku obrotowego 20245

Akcje Spółki serii A są notowane są na rynku NewConnect.

Na koniec roku obrotowego 2025 struktura akcjonariatu przedstawiała się następująco:

Lp.	Akcjonariusz	Liczba akcji	% posiadanego kapitału zakładowego	Liczba głosów na WZ	% posiadanych głosów na WZ
1.	M. Nowak Fundacja Rodzinna	14 244 971	18,87%	14 244 971	18,87%

2.	Dziuba Robert	4 164 002	5,52%	4 164 002	5,52%
3.	Wais Dariusz	3 781 855	5,00%	3 781 855	5,00%
4.	Pozostali	53 309 172	70,61%	53 309 172	70,61%
Razem		75 500 000	100,00%	75 500 000	100,00%

8.3. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły w roku obrotowym 2025

8.3.1. Przegląd opcji strategicznych

W dniu 03 stycznia 2025 roku Emitent podjął decyzję o rozpoczęciu procesu przeglądu opcji strategicznych dla Spółki w zakresie kierunków wspierających rozszerzenie jej działalności.

Głównym priorytetem tego procesu był wybór najbardziej optymalnego sposobu na rozszerzenie działalności Emitenta oraz wsparcie jego rozwoju, które miały przyczynić się do wzrostu wartości dla akcjonariuszy, zdobycia nowych rynków i zwiększenia konkurencyjności Spółki. W ramach procesu przeglądu opcji strategicznych Zarząd Spółki przeprowadził rozmowy z dwoma niezależnymi od siebie podmiotami, działającymi w następujących sektorach:

- segmencie technologii AI wykorzystywanych w obszarze ochrony zdrowia;
- branży związanej z obronnością i technologiami podwójnego zastosowania.

W ramach przeglądu opcji strategicznych Zarząd brał również pod uwagę przeprowadzenie transakcji mogącej skutkować zmianą struktury akcjonariatu Spółki.

Jednocześnie Spółka poinformowała, iż w trakcie przeglądu opcji strategicznych Spółka będzie kontynuować realizację dotychczasowej strategii. Zgodnie z podjętą uchwałą przegląd opcji strategicznych miał potrwać maksymalnie do końca I kwartału 2025 r. W dniu 20 stycznia 2025 roku Emitent poinformował, iż podjął decyzję o zakończeniu przeglądu opcji strategicznych.

W wyniku przeprowadzonej analizy oraz weryfikacji możliwych scenariuszy biznesowych Zarząd Spółki zdecydował o rozszerzeniu działalności operacyjnej Spółki o działalność na rynku ochrony zdrowia, w szczególności w obszarze zaawansowanej diagnostyki z wykorzystaniem technologii AI, a także o rozpoczęciu rozmów z producentami innowacyjnych rozwiązań wykorzystywanych w nowoczesnych technikach operacyjnych w zakresie zawarcia umowy dystrybucyjnej, na podstawie której Emitent mógłby nabyć prawo dystrybucji takich rozwiązań. Zarząd Spółki uznał, iż wybrana opcja jest najbezpieczniejsza pod kątem rozwoju dla Emitenta i daje perspektywę dynamicznego wzrostu przychodów z tego tytułu w najbliższym czasie.

W związku z powyższym Spółka poinformowała, iż w celu realizacji przyjętego kierunku rozwoju Zarząd Spółki rozpocznie rozmowy z partnerami oraz dystrybutorami spoza Polski.

8.3.2. Zawarcie umowy ramowej z AIDA Diagnostics

W dniu 20 stycznia 2025 roku Emitent zawarł umowę ramową z AIDA Diagnostics („Umowa”), na podstawie której nawiązał współpracę z podmiotem specjalizującym się w tworzeniu innowacyjnych rozwiązań z obszaru medycyny i technologii, posiadającym doświadczenie przy współpracy z czołowymi podmiotami z Polski oraz Europy.

Umowa określa, iż współpraca stron obejmuje realizację wspólnych projektów w obszarze tworzenia

zaawansowanych technologii wspierających diagnostykę oraz leczenie pacjentów. Dzięki wymianie wiedzy specjalistycznej, doświadczeń i najlepszych praktyk strony planują znacząco wpłynąć na rozwój nowoczesnej medycyny, w tym tworzenie inteligentnych rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji wspierających procesy medyczne. Ponadto w ramach Umowy strony będą podejmować działania marketingowe i promocyjne mające na celu wzmocnienie pozycji marek obu stron na rynku oraz poszerzenie bazy klientów.

Zawarta Umowa ma charakter umowy ramowej, natomiast szczegółowe warunki współpracy stron będą ustalane na podstawie umów wykonawczych do Umowy.

8.3.3. Zmiany w składzie Zarządu

W dniu 21 stycznia 2025 roku Pan Maciej Nowak złożył rezygnację z zasiadania w składzie Zarządu Emitenta ze skutkiem natychmiastowym.

Jednocześnie w dniu 21 stycznia 2025 roku Rada Nadzorcza Emitenta podjęła uchwałę w sprawie powołania Pana Jarosława Kaim na stanowisko Prezesa Zarządu.

W dniu 08 maja 2025 roku Rada Nadzorcza Emitenta podjęła uchwałę w sprawie powołania Pana Michała Janiszewskiego na stanowisko Wiceprezesa Zarządu odpowiedzialnego za obszar medyczny i naukowy, ze skutkiem od dnia 01 czerwca 2025 roku.

8.3.4. Nowe kierunki rozwoju

W dniu 22 stycznia 2025 roku Emitent poinformował o nowych kierunkach rozwoju Spółki:

1. Opracowywanie innowacyjnych produktów medycznych i diagnostycznych

Spółka przekazała informację o planach w zakresie rozwijania działań badawczo-rozwojowych w obszarze innowacyjnych produktów medycznych i diagnostycznych. Zamiarem Spółki jest położenie szczególnego nacisku na wspieranie innowacji, pozwalających na podnoszenie jakości diagnostyki oraz leczenia pacjentów. Spółka działając w tym obszarze planuje pogłębiać współpracę z jednostkami badawczymi

w zakresie rozwijania innowacyjnych technologii medycznych. Partnerstwa te pozwolą na połączenie potencjału badawczego z praktycznymi zastosowaniami, co ma prowadzić do wdrażania przełomowych rozwiązań na rynek medyczny.

2. Dystrybucja produktów medycznych

Działania w zakresie dystrybucji produktów medycznych będą opierać się na nawiązywaniu współpracy z producentami w Polsce i Europie. Celem jest budowa sieci dystrybucyjnej obejmującej szpitale oraz placówki medyczne, oparta na stabilnych umowach dystrybucyjnych.

3. Rozwój sprzedaży usług consultingowych w obszarze technologii medycznych

Spółka koncentruje działania na rozwoju i profesjonalizacji usług consultingowych, dedykowanych sektorowi technologii medycznych. W ramach tych usług zapewniane jest wsparcie na każdym etapie opracowywania innowacyjnych rozwiązań – od formułowania koncepcji, poprzez wnikliwe badania potrzeb użytkowników (product i customer discovery), aż po tworzenie prototypów i analizę możliwości wdrożenia na rynek.

Kluczową wartością w obszarze konsultingu jest połączenie eksperckiej wiedzy technicznej z doświadczeniem w projektowaniu rozwiązań przyjaznych użytkownikowi. Usługi doradcze obejmują

zarówno UX/UI design, jak i zagadnienia związane z architekturą oraz integracją technologii software'owych i hardware'owych. W ten sposób możliwe jest wsparcie partnerów w podejmowaniu decyzji dotyczących rozwoju produktu, prototypowania i testów, a także optymalizacji procesów wdrożenia.

W ramach rozwijania tego obszaru Spółka nawiązała współpracę z podmiotem, który posiada ugruntowane doświadczenie w opracowywaniu innowacyjnych projektów w obszarze technologii medycznych, co potwierdzają zdobyte patenty. W efekcie planowane jest stworzenie kompleksowego wsparcia consultingowego, dostosowanego do indywidualnych potrzeb klientów – od analizy rynku i planowania strategii rozwoju, aż po asystowanie w procesie komercjalizacji. Celem jest dostarczanie rozwiązań, które nie tylko wyróżniają się na tle konkurencji, ale także realnie wspierają procesy diagnostyczne i terapeutyczne w sektorze medycznym.

Spółka poinformowała, iż realizacja powyższych kierunków rozwoju pozwoli Spółce na dynamiczne generowanie przychodów oraz budowę długoterminowej wartości dla akcjonariuszy. Zarząd planuje postawić nacisk na generowanie przychodów oraz realizację marży na poszczególnych segmentach działalności.

8.3.5. Zawarcie umowy dystrybucyjnej z Healthnomic S.A.

W dniu 24 stycznia 2025 roku Emitent zawarł umowę dystrybucyjną („Umowa”) z Healthnomic S.A. („Partner”), której celem jest wspólne rozwijanie i dystrybucja projektów z zakresu innowacyjnych technologii w medycynie.

Współpraca stron będzie opierać się na dostarczaniu technologii, know-how i zasobów ludzkich przez Partnera oraz współfinansowaniu procesu ich realizacji przez Emitenta. Umowa obejmuje także działania

w zakresie dystrybucji opracowanych produktów, co pozwoli na ich szerokie zastosowanie na rynkach krajowych i międzynarodowych. Partnerstwo to stanowi istotny krok w rozwoju innowacji medycznych, łącząc doświadczenie i zasoby obu stron. Umowa przewiduje także, że strony będą podejmować umówione działania marketingowe m.in. poprzez promowanie sprzedaży wspólnych technologii w celu jak najlepszego wykorzystania ich potencjału rynkowego.

Zawarta Umowa ma charakter umowy ramowej, natomiast szczegółowe warunki współpracy stron będą ustalane na podstawie umów wykonawczych do Umowy.

Umowa została zawarta na czas nieoznaczony. Każda ze stron ma prawo do pisemnego wypowiedzenia Umowy z zachowaniem miesięcznego okresu wypowiedzenia ze skutkiem na koniec miesiąca kalendarzowego.

8.3.6. Zmiany w składzie Rady Nadzorczej

W dniu 28 stycznia 2025 roku Pan Dariusz Wais złożył rezygnację z zasiadania w składzie Rady Nadzorczej Emitenta ze skutkiem na dzień 28 stycznia 2025 roku.

Kolejno w dniu 24 lutego 2025 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę w sprawie odwołania ze składu Rady Nadzorczej Pana Michała Paszko. Równocześnie Emitent na tym samym Nadzwyczajnym Walnym Zgromadzeniu podjęło uchwały w sprawie powołania do składu Rady Nadzorczej Pana Andrzeja Szurka i Pana Sławomira Niedziółki.

MEDTECH SOLUTIONS S.A. – RAPORT ROCZNY ZA 2025 ROK

Następnie w dniu 04 kwietnia 2025 roku rezygnację ze składu Rady Nadzorczej złożyli Pan Jakub Paw i Pan Cezary Ciarciński. Jednocześnie tego samego dnia Rada Nadzorcza Spółki podjęła uchwały w sprawie powołania do składu Rady Nadzorczej Pana Mariusza Furmanka i Pana Krzysztofa Łandy, zgodnie z § 12 ust. 2 Statutu Emitenta, w drodze kooptacji.

W dniu 24 października Pan Mariusz Furmanek złożył rezygnację z zasiadania w składzie Rady Nadzorczej Emitenta. Jednocześnie w dniu 24 października 2025 roku Rada Nadzorcza podjęła uchwałę w sprawie powołania do jej składu, w drodze kooptacji, Pana Adama Jenkinsa.

8.3.7. Zawarcie listu intencyjnego i umowy z GCCI Medical

Emitent w dniu 31 stycznia 2025 roku zawarł z GCCI Medical Siège de GCCI 374 route de la Biolle, 74930 Reignier-Esery Francja („Partner”, „Dostawca”) list intencyjny („List Intencyjny”) dotyczący współpracy w zakresie dystrybucji produktów medycznych.

Przedmiotem Listu Intencyjnego było nawiązanie współpracy umożliwiającej Spółce poszerzenie swojego portfolio o wysokiej jakości produkty medyczne oferowane przez Partnera, pochodzące od europejskich producentów, w tym ze Szwajcarii. Emitent wyraził przekonanie, iż wzajemna współpraca może stworzyć znaczące możliwości ekspansji rynkowej i wprowadzenia innowacyjnych rozwiązań medycznych do nowych regionów.

Zawarcie Listu Intencyjnego stanowiło wyraz intencji stron co do podjęcia dalszych rozmów odnośnie skonkretyzowania warunków współpracy, w tym wyboru produktów, ustaleń w zakresie działań logistycznych i strategii rynkowej, co może nastąpić poprzez podpisanie stosownych umów.

Następnie w dniu 28 lutego 2025 roku strony zawarły umowę dystrybucyjną („Umowa”). Przedmiotem Umowy jest wyłączna dystrybucja na terytorium Polski produktów medycznych do badań endoskopowych produkowanych przez Dostawcę. Dzięki uzyskaniu wyłączności na dystrybucję Spółka poczyni kolejny krok w celu rozszerzenia zasięgu rynkowego na polski rynek endoskopii i umocnienia swojej pozycji jako kluczowy dostawca innowacyjnych rozwiązań medycznych. Umowa przewiduje także możliwość współpracy przez Emitenta z dalszymi dystrybutorami i agentami, z zachowaniem wytycznych Dostawcy.

Na podstawie Umowy Emitent zobowiązał się również do prowadzenia działań marketingowych w celu zwiększenia rozpoznawalności produktów Dostawcy na rynku polskim, budowania świadomości marki oraz pozyskiwania nowych klientów. Działania te obejmować będą m.in.: udział w przetargach, budowanie zespołu sprzedażowego i obsługi posprzedażowej. Dostawca zobowiązał się natomiast do udzielenia Emitentowi wsparcia szkoleniowego i marketingowego.

Umowa została zawarta na okres 3 lat z możliwością przedłużenia. Strony przewidziały możliwość rozwiązania Umowy z zachowaniem 3-miesięcznego okresu wypowiedzenia.

8.3.8. Zmiana Autoryzowanego Doradcy

W dniu 31 stycznia 2025 roku Emitent rozwiązał za porozumieniem stron umowę z dnia 09 lutego 2022 roku o pełnienie funkcji autoryzowanego doradcy zawartą z EQ1 sp. z o.o. Umowa uległa rozwiązaniu ze skutkiem na dzień 31 stycznia 2025 roku.

MEDTECH SOLUTIONS S.A. – RAPORT ROCZNY ZA 2025 ROK

Następnie w dniu 05 lutego 2025 roku Emitent podpisał umowę z INC S.A. z siedzibą w Poznaniu ("INC") w zakresie pełnienia przez INC funkcji Autoryzowanego Doradcy dla Spółki, w tym w szczególności świadczenia usług wsparcia przy wypełnianiu obowiązków informacyjnych oraz doradztwa w zakresie funkcjonowania instrumentów finansowych Spółki na rynku NewConnect. Umowa weszła w życie z chwilą jej podpisania tj. w dniu 5 lutego 2025 roku.

8.3.9. Zmiana nazwy i przedmiotu działalności spółki

W dniu 24 lutego 2025 roku odbyło się Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Emitenta, podczas którego podjęta została uchwała w sprawie zmian statutu Spółki, w tym polegających na zmianie firmy Spółki z E-shopping Group Spółka Akcyjna na MedTech Solutions Spółka Akcyjna.

Jednocześnie istotnie zmieniono przedmiot działalności Spółki poprzez zastąpienie dotychczasowego, szerokiego zakresu działalności handlowej i detalicznej nowym katalogiem obejmującym w szczególności sprzedaż hurtową wyrobów medycznych, farmaceutycznych i kosmetycznych, sprzedaż maszyn i urządzeń, działalność w obszarze technologii informatycznych, doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania, badania naukowe i prace rozwojowe, a także wybrane usługi specjalistyczne.

Przedmiotowe zmiany zostały zarejestrowane w rejestrze przedsiębiorców KRS w dniu 06 marca 2025 roku.

8.3.10. Zmiana adresu strony internetowej i adresu e-mail

W dniu 07 marca 2025 roku Emitent dokonał zmiany adresu strony internetowej na następującą: www.medtechs.pl

oraz adresu e-mail Emitenta na następujący:

contact@medtechs.pl.

8.3.11. Rejestracja obniżenia kapitału zakładowego w KRS

W dniu 10 marca 2025 roku Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego dokonał rejestracji zmian Statutu Spółki dokonanych na podstawie uchwały nr 4 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 23 grudnia 2024 roku w sprawie obniżenia kapitału zakładowego i zmiany Statutu Spółki. Na mocy przedmiotowej uchwały dokonano obniżenia kapitału zakładowego Spółki, w drodze zmiany Statutu Spółki, o kwotę 13.000.000,00 zł (słownie: trzynaście milionów złotych 00/100), tj. z kwoty 14.000.000,00 zł (słownie: czternaście milionów złotych 00/100) do kwoty 1.000.000,00 zł (słownie: jeden milion złotych 00/100) poprzez obniżenie wartości nominalnej każdej akcji o kwotę 1,30 zł (słownie: jeden złoty 30/100), tj. z kwoty 1,40 zł (słownie: jeden złoty 40/100) każda do kwoty 0,10 zł (słownie: dziesięć groszy) każda.

Obniżenie kapitału zakładowego miało na celu restrukturyzację kapitałów własnych Spółki, a także usunięcie dysproporcji pomiędzy wartością nominalną akcji a ich wartością rynkową. Wobec powyższego Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie postanowiło, że kwota obniżenia kapitału zakładowego w wysokości 13.000.000,00 zł (słownie: trzynaście milionów złotych 00/100) zostaje przeniesiona na pokrycie straty Spółki do wysokości 13.000.000,00 zł (słownie: trzynaście milionów 00/100).

Obniżenie kapitału zakładowego następuje bez wypłaty środków na rzecz akcjonariuszy.

Obniżenie kapitału zakładowego Spółki odbyło się przy zachowaniu niezmienionej liczby wszystkich akcji. Wszystkie akcje zachowały swoje dotychczasowe uprawnienia zgodnie ze Statutem Spółki.

Stosownie do art. 457 §1 pkt 2 Kodeksu spółek handlowych, obniżenie kapitału zakładowego Spółki nastąpiło bez przeprowadzenia postępowania konwokacyjnego, o którym mowa w art. 456 Kodeksu spółek handlowych.

W związku z rejestracją wspomnianych zmian w Statucie, zmieniona została wysokość kapitału zakładowego oraz kapitału docelowego Spółki.

8.3.12. Zawarcie porozumienia z Wojskową Akademią Techniczną

W dniu 11 marca 2025 roku Emitent zawarł porozumienie o współpracy („Porozumienie”) z Wojskową Akademią Techniczną im. Jarosława Dąbrowskiego („WAT”). Przedmiotem Porozumienia jest wszechstronna współpraca otwierająca drogę do realizacji innowacyjnych projektów badawczo-rozwojowych w zakresie bioinżynierii, w tym wyrobów medycznych, a także wymiany wiedzy i doświadczenia oraz wdrażania nowoczesnych technologii wykorzystywanych w medycynie, technologii z użyciem algorytmów sztucznej inteligencji oraz uczenia maszynowego, jak również technologii wykorzystywanej w cyberbezpieczeństwie.

W ramach współpracy planowane jest inicjowanie i prowadzenie badań naukowych oraz prac rozwojowych, promowanie ich wyników, w tym innowacyjnych rozwiązań technologicznych oraz ich komercjalizacja i transfer do gospodarki. Współpraca obejmuje również doradztwo naukowo-badawcze, konsultacje techniczno-technologiczne i ekspertyzy, a także organizowanie szkoleń, kursów, konferencji naukowych, staży i praktyk.

Zawarte Porozumienie nie stwarza dla Stron obowiązku podjęcia i prowadzenia przez Strony współpracy oraz nie tworzy żadnych obowiązków i zobowiązań, w tym zobowiązań finansowych. W celu realizacji Porozumienia każdorazowo Emitent i WAT będą zawierały osobne umowy.

8.3.13. Przystąpienie do Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Wyrobów Medycznych Polmed

W dniu 13 marca 2025 roku Emitent przystąpił do Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Wyrobów Medycznych POLMED (dalej „Izba POLMED”), która w ramach swojej działalności skupia producentów i dystrybutorów wyrobów medycznych działających na polskim rynku. Członkostwo Emitenta w Izbie POLMED zostało ustanowione na czas nieoznaczony i pozwoli Emitentowi uzyskać możliwość aktywnego uczestniczenia w procesie legislacyjnym oraz wpływania na zmiany w krajowych regulacjach prawnych w branży medycznej, co w efekcie- pozwoli Emitentowi przyczyniać się do kształtowania polityki zdrowotnej w Polsce.

Przystąpienie do Izby POLMED pozwoli także Spółce na udział w procesie konsultacji społecznych oraz umożliwi dostęp do ekskluzywnych analiz rynkowych, co z kolei ułatwi nawiązywanie strategicznych partnerstw w branży wyrobów medycznych. Dodatkowo, Emitent, w ramach wsparcia ze strony Izby POLMED, będzie mógł skorzystać z pomocy w zakresie interpretacji przepisów prawnych oraz certyfikacji, co ułatwi sprawne dostosowanie się do zmieniających się regulacji i wymagań rynkowych. Spółka ponadto zyska możliwość aktywnego wpływania na rozwój rynku wyrobów medycznych w Polsce.

8.3.14. Zatwierdzenie i aktualizacja strategii rozwoju na lata 2025 – 2027

W dniu 17 marca 2025 roku, na mocy uchwały Rady Nadzorczej Spółki z dnia 17 marca 2025 roku w sprawie zatwierdzenia przyjęcia dokumentu pn. „Strategia Rozwoju MedTech Solutions w latach 2025-2027” (dalej „Strategia”), Zarząd Spółki przyjął do realizacji Strategię na lata 2025-2027.

Nowa Strategia odzwierciedla decyzję Zarządu o skupieniu się na nowych obszarach operacyjnych Spółki w odpowiedzi na rosnące znaczenie innowacyjnych technologii w sektorze ochrony zdrowia. Strategia rozwoju Emitenta zakłada połączenie intensywnych działań badawczo-rozwojowych z równoległym generowaniem przychodów z działalności handlowej i doradczej. Spółka planuje finansować rozwój m.in. ze środków Krajowego Planu Odbudowy, a także poprzez możliwą emisję instrumentów finansowych. Dodatkowo przewiduje przejęcia podmiotów technologicznych w celu budowy synergii produktowych i rozszerzenia kompetencji.

Nowa strategia zakłada równoległy rozwój trzech kluczowych obszarów działalności:

1. Technologie AI w medycynie

Spółka rozwija autorskie systemy oparte o sztuczną inteligencję, ze szczególnym uwzględnieniem NLP (natural language processing), wspierające kwalifikację pacjentów do badań klinicznych oraz zarządzanie zdarzeniami niepożądanymi w opiece zdrowotnej. Celem jest poprawa jakości i efektywności procesów klinicznych oraz stworzenie innowacyjnych produktów możliwych do komercjalizacji na rynkach międzynarodowych.

2. Rozbudowa działalności dystrybucyjnej

Emitent buduje sieć dystrybucji nowoczesnych wyrobów medycznych, kierując ofertę bezpośrednio do placówek ochrony zdrowia. Działania obejmują zarówno import i dystrybucję, jak i rozwój oferty produktowej na rynkach zagranicznych. Wzrost przychodów w tym segmencie ma charakter skalowalny i niski kapitałowo, co stanowi ważne źródło bieżących wpływów.

3. Usługi doradcze i wdrożeniowe dla sektora medycznego

Spółka oferuje kompleksowe wsparcie dla instytucji ochrony zdrowia i firm technologicznych w zakresie projektowania, wdrażania i walidacji nowoczesnych rozwiązań IT i AI. Doradztwo obejmuje m.in. obszary user experience, compliance z przepisami MDR i FDA oraz integrację sprzętu i oprogramowania w środowiskach klinicznych.

Realizacja powyższych założeń ma umożliwić Spółce nie tylko zwiększenie przychodów i rentowności, ale także budowę trwałej przewagi konkurencyjnej na styku technologii i ochrony zdrowia – zarówno w Polsce, jak i na rynkach zagranicznych.

Zarząd Spółki wskazał, że cele i założenia Strategii nie stanowią jakiegokolwiek prognozy lub szacunków przyszłych wyników finansowych Spółki, a Strategia wskazuje jedynie na przyjęte działania Emitenta w kluczowych dla niego obszarach.

W dniu 08 maja 2025 roku Emitent poinformował o aktualizacji Strategii Spółki, w szczególności mając na względzie raport bieżący ESPI nr 34/2025 z dnia 08 maja 2025 roku oraz raport bieżący EBI nr 24/2025 z dnia 08 maja 2025 roku rozszerzające porządek obrad Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia zwołanego na dzień 26 maja 2025 roku m.in. o uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji akcji serii C w trybie subskrypcji zamkniętej (tj. z zachowaniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy), ustalenia dnia 05 czerwca 2025 roku jako dnia prawa poboru akcji serii C, wprowadzenia akcji do obrotu w alternatywnym systemie obrotu prowadzonym

przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. pod nazwą NewConnect oraz zmiany Statutu Spółki.

Spółka dokonała aktualizacji swojej Strategii w odpowiedzi na dynamicznie zmieniające się otoczenie rynkowe oraz identyfikację atrakcyjnych celów akwizycyjnych, mając na celu maksymalizację jej wartości dla akcjonariuszy oraz przyspieszenia rozwoju operacyjnego, a także w związku z decyzją o pozyskaniu kapitału poprzez emisję akcji z prawem poboru jako kluczowego narzędzia finansowania planowanych działań.

1. Cele akwizycyjne i rozwój działalności

Emitent dokonał identyfikacji podmiotów, których potencjalne przejęcie umożliwi istotne zwiększenie skali działalności, poszerzenie oferty produktowej i usługowej oraz wejście na nowe, atrakcyjne rynki. Planowane akwizycje stanowią element długofalowej strategii budowy silnego podmiotu operującego w segmentach o wysokim potencjale wzrostu. Emitent ocenia, że integracja z wybranymi podmiotami może przynieść wymierne efekty finansowe już w perspektywie krótkoterminowej, jednocześnie wzmacniając fundamenty dla dalszego, stabilnego rozwoju w kolejnych latach. Planowane przejęcia nie tylko przyspieszą realizację celów strategicznych, ale także zwiększą elastyczność operacyjną i odporność biznesową Emitenta na zmienne warunki rynkowe.

2. Realizacja istniejących kontraktów i partnerstw

Spółka pozostaje w pełni skoncentrowana na skutecznej realizacji już podpisanych umów handlowych i projektowych, które stanowią solidny fundament wzrostu przychodów oraz potwierdzają wiarygodność rynkową i operacyjną Emitenta. Umowy te obejmują zarówno długoterminowe kontrakty z kluczowymi partnerami, jak i zlecenia o wysokim potencjale marżowym, których sukcesywna realizacja przekłada się bezpośrednio na wzrost wartości przedsiębiorstwa.

Równolegle Emitent prowadzi działania zmierzające do pozyskania nowych partnerów strategicznych, których zaangażowanie może w istotny sposób wpłynąć na skalę, stabilność i perspektywy rozwoju działalności. Budowanie partnerstw odbywa się w oparciu o precyzyjnie dobrane kryteria obejmujące m.in. dostęp do nowych rynków, wsparcie technologiczne, potencjał sprzedażowy oraz możliwość wspólnego rozwoju innowacyjnych produktów lub usług.

Planowane partnerstwa mają charakter zarówno komercyjny, jak i strategiczny – są nakierowane nie tylko na zwiększenie bieżących przychodów, ale również na rozwój nowych kanałów dystrybucji, poprawę efektywności operacyjnej i wzmocnienie pozycji konkurencyjnej Emitenta w kluczowych segmentach rynku.

Dzięki realizacji podpisanych kontraktów oraz poszerzaniu bazy partnerstw, Emitent buduje skalowalny model działalności oparty na stabilnych, powtarzalnych źródłach przychodów, co jest zgodne z jego długofalową strategią wzrostu i budowy trwałej wartości dla akcjonariuszy.

3. Finansowanie rozwoju – emisja akcji z prawem poboru

Z uwagi na fakt, iż warunki finansowania dłużnego, w tym w szczególności oprocentowanie i wymagane zabezpieczenia nie są optymalne dla Spółki wobec zakładanej dynamiki jej wzrostu, a także mając na celu unikanie podnoszenia poziomu zadłużenia Emitenta, które mogłoby niekorzystnie wpłynąć na strukturę bilansu oraz ocenę ryzyka działalności, Spółka podjęła kroki w celu przeprowadzenia emisji akcji z prawem poboru. Powyższa decyzja oznacza, iż każdy z obecnych

MEDTECH SOLUTIONS S.A. – RAPORT ROCZNY ZA 2025 ROK

akcjonariuszy Spółki otrzyma możliwość objęcia nowych akcji Emitenta proporcjonalnie do liczby akcji już posiadanych. Przyjęta opcja finansowania jest odpowiedzią na wyrażane przez akcjonariuszy Spółki zainteresowanie wsparciem jej rozwoju.

Mając na uwadze zasadę równego traktowania, Spółka zdecydowała się na przeprowadzenie emisji z prawem poboru, co zapewni każdemu akcjonariuszowi uczciwy i proporcjonalny dostęp do objęcia akcji nowej serii. Taka forma emisji akcji zapewni transparentność i równość, tj. wszyscy aktualni inwestorzy, niezależnie od wielkości zaangażowania, będą mogli uzyskać taki sam dostęp do uczestnictwa w dalszym wzroście wartości Spółki. Emisja akcji z zachowaniem prawa poboru stanowi zatem wyraz zabezpieczenia interesu dotychczasowych akcjonariuszy i potwierdza długofalowe podejście i partnerskie relacje Emitenta z inwestorami.

Emitent zakłada, iż pozyskany w ten sposób kapitał zostanie przeznaczony na realizację przejęć wybranych celów akwizycyjnych, finansowanie rozwoju operacyjnego wynikającego z zawartych umów, wzmocnienie pozycji Spółki w negocjacjach z partnerami strategicznymi, a także zwiększenie elastyczności finansowej Spółki.

8.3.15. Podwyższenie kwoty kapitału zakładowego i emisja akcji serii B

W dniu 25 marca 2025 roku działając na podstawie art. 446, w zgodzie z art. 431 § 1 i § 2 pkt. 1) Kodeksu Spółek Handlowych oraz § 6a Statutu Emitenta, po wyrażeniu zgody przez Radę Nadzorczą, Zarząd Spółki podjął uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego przez emisję akcji zwykłych na okaziciela serii B z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy. Poprzez podjęcie przedmiotowej uchwały Zarządu upoważnienie do dokonania podwyższenia kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego znajdujące się w Statucie Emitenta zostało zrealizowane w 100%.

Na mocy podjętej uchwały dokonano podwyższenia kapitału zakładowego Emitenta z kwoty 1.000.000,00 zł do kwoty 1.510.000,00 zł, to jest o kwotę 510.000,00 zł. Podwyższenie kapitału nastąpiło poprzez emisję 5.100.000 akcji zwykłych na okaziciela serii B, o wartości nominalnej 0,10 zł każda. Cenę emisyjną akcji ustalono na poziomie 0,10 zł. Emisja akcji serii B odbyła się w trybie oferty publicznej w drodze subskrypcji prywatnej. Akcje zostały pokryte wkładem pieniężnym. Na mocy uchwały Zarządu dokonano również zmiany § 6 ust. 1 Statutu Emitenta regulującego wysokości kapitału zakładowego oraz przyjęto tekst jednolity Statutu Emitenta. W załączeniu do niniejszego raportu Emitent przekazuje pełną treść zmian Statutu oraz tekst jednolity Statutu Spółki w brzmieniu uwzględniającym wprowadzone zmiany.

Ponadto zgodnie z w/w uchwałą Zarządu akcje serii B będą stanowiły przedmiot ubiegania się o wprowadzenie do obrotu w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect z zachowaniem postanowień Regulaminu ASO, tj. po upływie 12 miesięcy od dnia podjęcia w/w uchwały Zarządu. Podwyższenie kapitału zakładowego zostało zarejestrowane w rejestrze przedsiębiorców KRS w dniu 27 marca 2025 roku.

8.3.16. Udzielenie pożyczki przez akcjonariusza

W dniu 03 kwietnia 2025 roku Emitent poinformował o zawarciu umowy pożyczki („Umowa Pożyczki”) z M. Nowak Fundacją Rodziną („Fundacja Rodzinna”) będącą akcjonariuszem Spółki. Przedmiotowa pożyczka została udzielona do maksymalnej kwoty 2.000.000,00 zł. Wyплаты poszczególnych transz pożyczki będą następowały w wysokościach i terminach ustalanych między Spółką a Fundacją Rodziną.

Strony ustaliły, iż łącznie ze spłatą kwoty pożyczki, Emitent zapłaci Fundacji Rodzinnej odsetki w wysokości 12%.

Pozyskane z pożyczki środki zostaną przeznaczone przez Emitenta na realizację głównych celów strategii Spółki, w tym pokrycie kosztów bieżącej działalności operacyjnej oraz realizację umów z kontrahentami.

8.3.17. Zawarcie umowy dystrybucyjnej z GPC Medical Limited

W dniu 06 maja 2025 roku Spółka zawarła umowę dystrybucyjną („Umowa”) z GPC Medical Limited z siedzibą w Nowe Delhi, Indie („Dostawca”). Przedmiotem Umowy jest dystrybucja na terytorium Polski produktów medycznych, w tym implantów ortopedycznych, instrumentów chirurgicznych, wyrobów traumatologicznych, kręgosłupowych i neurochirurgicznych, wyposażenia szpitalnego, sprzętu diagnostycznego i urządzeń rehabilitacyjnych produkowanych przez Dostawcę, który zrealizował dotychczas sprzedaż na ponad 110 rynkach zagranicznych i posiada status jednego z największych eksporterów sprzętu medycznego z Indii, uznanego za „Star Export House” przez rząd Indii. Dostawca cieszy się ugruntowaną pozycją jako uznany uczestnik przetargów publicznych oraz współpracuje z agencjami rządowymi, organizacjami międzynarodowymi takimi jak WHO czy UNICEF, a także z globalną siecią dystrybutorów medycznych. Umowa weszła w życie z dniem podpisania i została zawarta na czas nieokreślony, z 6-cio miesięcznym okresem wypowiedzenia.

Na mocy Umowy Emitent uzyskał status preferowanego i wyłącznego dystrybutora produktów Dostawcy w Polsce. Dzięki powyższemu Emitent zamierza brać udział w przetargach publicznych na dostarczanie produktów Dostawcy do szpitali i placówek medycznych. Pierwsze operacje z wykorzystaniem produktów medycznych od Dostawcy planowane są na 2 kwartał 2025 roku. Emitent zakłada poziom sprzedaży w związku z realizacją Umowy w pierwszym roku jej obowiązywania na kwotę 3 mln zł.

Strony ustaliły termin pierwszego zamówienia w ramach Umowy na 15 maja br. Dostawca wraz z każdym zamówieniem zobowiązany jest do dostarczenia dokumentów, zaświadczeń, zezwoleń i certyfikatów niezbędnych Emitentowi do wprowadzenia produktów objętych Umową do obrotu w Polsce.

Zarząd Emitenta ocenia, że zawarcie niniejszej Umowy istotnie przyczyni się do wzrostu skali działalności oraz umocnienia pozycji Emitenta na rynku dystrybucji produktów medycznych w Polsce.

Ponadto w nawiązaniu do raportu bieżącego ESPI nr 8/2025 z dnia 27 stycznia 2025 roku oraz raportu bieżącego ESPI nr 15/2025 z dnia 21 lutego 2025 roku, w których Emitent poinformował o zawarciu umowy dystrybucyjnej z Bonetech Medisys Pvt. Ltd. z siedzibą w Ahmedabad, Indie, Emitent przekazał informację o zakończeniu współpracy z dotychczasowym dystrybutorem, co umożliwia rozpoczęcie nowej współpracy w ramach Umowy z Dostawcą.

8.3.18. Zawarcie umowy konsorcjum ze Wschodni Klaster ICT

W dniu 08 maja 2025 roku Emitent zawarł umowę konsorcjum („Umowa”) ze Wschodni Klaster ICT reprezentowanym przez Wschodnią agencję rozwoju spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Lublinie („Partner”). Strony uzgodniły, że konsorcjum działać będzie pod nazwą „Red Pulse” („Red Pulse”), zaś Emitent będzie pełnić funkcję lidera konsorcjum.

Przedmiotem Umowy jest ustalenie zasad współpracy stron, której celem będzie stworzenie ogólnopolskiego, inteligentnego systemu zarządzania i logistyki zasobami krwi, co ma się przyczynić do bezpieczeństwa transfuzji, ograniczyć straty oraz zwiększyć dostępność krwi w placówkach ochrony zdrowia w całym kraju.

Celem projektu jest opracowanie medycznych nieśmiertelników RFID, zawierających zakodowaną informację o grupie krwi, czynniku Rh oraz innych kluczowych danych klinicznych, umożliwiających szybką identyfikację pacjenta lub dawcy w sytuacjach nagłych i planowanych. Ponadto projekt zakłada budowę centralnego systemu zarządzania krwią, umożliwiającego przewidywanie zapotrzebowania na krew z wyprzedzeniem, optymalizację transportu i magazynowania krwi w skali kraju, a także integrację z systemami informatycznymi szpitali, banków krwi i centrów RCKiK. Dodatkowym zamierzeniem projektu jest także zastosowanie AI i Big Data w analizie danych demograficznych, klinicznych

i epidemiologicznych w celu podejmowania trafniejszych decyzji operacyjnych i strategicznych w zakresie polityki krwiodawstwa.

Projekt RedPulse ma posiadać podwójne zastosowanie – zarówno w systemie ochrony zdrowia cywilnego, jak i w warunkach operacyjnych wojska.

Koncepcja projektu umożliwia jego rozszerzenie na inne państwa Unii Europejskiej, z uwzględnieniem specyfiki ich systemów ochrony zdrowia i regulacji prawnych. Założenia Red Pulse dotyczą także osiągnięcia statusu modelu referencyjnego dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej w zakresie cyfryzacji służby krwi oraz wsparcia ratownictwa wojskowego.

8.3.19. Emisja akcji serii C z zachowaniem prawa poboru

W dniu 26 maja 2025 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji akcji serii C w trybie subskrypcji zamkniętej (tj. z zachowaniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy), ustalenia dnia 05 czerwca 2025 roku jako dzień prawa poboru akcji serii C, wprowadzenia akcji do obrotu w alternatywnym systemie obrotu prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. pod nazwą NewConnect oraz zmiany Statutu Spółki.

Na skutek powyższego kapitał zakładowy Spółki został podwyższony z kwoty 1.510.000,00 zł do kwoty 7.550.000,00 zł tj. o kwotę 6.040.000,00 zł. Podwyższenie kapitału zakładowego Spółki zostało dokonane przez emisję akcji zwykłych na okaziciela serii C w liczbie 60.400.000 o wartości nominalnej 0,10 zł każda.

Emisja akcji serii C odbyła się w II etapach:

- a) I etap – w ramach zapisów podstawowych w wykonaniu prawa poboru i zapisów dodatkowych,
- b) II etap – w ramach oferowania akcji wraz z zaproszeniem Zarządu (transza Zarządu).

W dniu 17 lipca 2025 roku Emitent poinformował o przydzieleniu łącznie 60.400.000 akcji zwykłych na okaziciela serii C o wartości nominalnej 0,10 zł każda akcja i o łącznej wartości nominalnej 6.040.000,00 zł. Przydzielone zostały wszystkie oferowane akcje. Ponadto w transzy Zarządu wystąpiła 9% redukcja zapisów. W wyniku przeprowadzonej oferty Spółka pozyskała kwotę 6.040.000,00 zł.

Podwyższenie kapitału zakładowego zostało zarejestrowane w rejestrze przedsiębiorców KRS w dniu 07 sierpnia 2025 roku.

8.3.20. Zawarcie umowy o współpracy MEDGZ sp. z o.o.

W dniu 06 czerwca 2025 roku Spółka poinformowała o zawarciu umowy o współpracy w zakresie sprzedaży z MEDGZ sp. z o.o. („MEDGZ”) – medyczną grupą zakupową specjalizującą się w organizacji i zarządzaniu zakupami grupowymi w sektorze ochrony zdrowia.

MEDGZ to podmiot reprezentujący zarówno prywatne, jak i publiczne placówki medyczne w Polsce, a także podmioty lecznicze działające na rynku niemieckim, w negocjacjach handlowych z dostawcami. Zapewnia on uproszczone procedury zakupowe, organizuje przetargi, dba o logistykę dostaw oraz wspiera wdrażanie standardów medycznych. Działając na terenie całego kraju oraz na rynku niemieckim oferuje szeroki wachlarz produktów i usług dostosowanych do potrzeb jednostek ochrony zdrowia. Dzięki współpracy z największymi dostawcami i dużej skali działania, MEDGZ jest w stanie zapewnić korzystne warunki zakupu dla szpitali, bezpieczeństwo w przypadku przeszacowania ilości oraz pełne wsparcie serwisowe. Obecnie z zakupów grupowych za pośrednictwem MEDGZ korzysta już 250 podmiotów, z czego 95 placówek medycznych pozostaje z MEDGZ we współpracy stałej.

Celem zawartej umowy jest rozwój kanałów dystrybucji produktów medycznych oferowanych przez Emitenta oraz ułatwienie dostępu do placówek medycznych w kraju i za granicą. Porozumienie to ma charakter ramowy i zakłada współdziałanie w zakresie organizowania kontaktów handlowych z jednostkami ochrony zdrowia oraz promowania oferty produktowej Spółki. Na podstawie umowy MEDGZ umożliwi Spółce nawiązanie kontaktu handlowego z placówkami medycznymi, z którymi współpracuje na terenie Polski oraz Niemiec. W ten sposób Emitent rozszerza swoje kanały sprzedaży, zyskując nowe możliwości komercjalizacji produktów także poza granicami Polski. MEDGZ będzie również uczestniczyć w działaniach promujących ofertę Spółki wśród w/w placówek poprzez dostarczanie aktualnych informacji o oferowanych rozwiązaniach, nowościach produktowych oraz dostępnych technologiach w portfolio Emitenta. W zależności od potrzeb, będzie także organizować spotkania informacyjne i prezentacje dla zainteresowanych placówek. Każda potencjalna współpraca z konkretnym szpitalem będzie regulowana odrębną umową zawieraną pomiędzy tym szpitalem a Spółką, określającą szczegółowe warunki handlowe i logistyczne.

Zawarta Umowa stanowi istotny krok w kierunku budowania silniejszej pozycji Emitenta w sektorze medycznym. Współpraca z doświadczonym partnerem mającym ugruntowaną pozycję w środowisku szpitalnym umożliwia skrócenie ścieżki dotarcia do decydentów oraz zwiększa szanse na wdrożenie produktów w placówkach medycznych

8.3.21. Uzyskanie listu potwierdzającego zgodność dokumentacji dotyczącej wyrobów medycznych GPC Medical Ltd. z obowiązującym prawem

W dniu 12 czerwca 2025 roku zakończył się prowadzony przez podmiot zewnętrzny proces weryfikacji dokumentacji technicznej, rejestracyjnej oraz certyfikacyjnej dotyczącej wyrobów medycznych producenta GPC Medical Limited. W wyniku zakończenia tego procesu Spółka otrzymała list potwierdzający zgodność dokumentacji dotyczącej ww. wyrobów medycznych z obowiązującym prawem.

Proces przeprowadzonego audytu ww. wyrobów medycznych objął ocenę zgodności dokumentacji wyrobów z przepisami Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/745 (MDR), ustawy z dnia 7 kwietnia 2022 r. o wyrobach medycznych oraz Dyrektywy Rady 93/42/EWG z dnia 14 czerwca 1993 r. dotyczącej wyrobów medycznych (MDD), w zakresie w jakim miała ona zastosowanie,

MEDTECH SOLUTIONS S.A. – RAPORT ROCZNY ZA 2025 ROK

w celu oceny dopuszczalności wprowadzenia przez Spółkę wyrobów na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, w tym objął m.in.:

- weryfikację ważności i zakresu certyfikatów wydanych przez jednostki notyfikowane oraz certyfikatów systemu zarządzania jakością według normy EN ISO 13485;
- weryfikację deklaracji zgodności UE sporządzonych przez producenta;
- weryfikację listów jednostek notyfikowanych potwierdzających, że zostały spełnione warunki zastosowania okresów przejściowych przewidzianych w art. 120 MDR - w przypadku wyrobów objętych certyfikatami wydanymi na podstawie przepisów MDD;
- weryfikację etykiet oraz instrukcji używania wyrobów medycznych.

W wyniku przeprowadzonej weryfikacji potwierdzono zgodność dokumentacji dotyczącej wyrobów medycznych z obowiązującym prawem. Powyższe potwierdza jednocześnie gotowość Emitenta do skutecznego i zgodnego z prawem wprowadzenia ww. wyrobów medycznych do obrotu na rynku polskim, w tym do złożenia przez Spółkę powiadomienia o wprowadzeniu wyrobów medycznych na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej do Prezesa Urzędu Rejestracji Produktów Leczniczych, Wyrobów Medycznych i Produktów Biobójczych.

8.3.22. Wpłynięcie pierwszego zamówienia na dostawę wyrobów medycznych do publicznej placówki medycznej

W dniu 20 czerwca 2025 roku do Spółki wpłynęło pierwsze zamówienie na dostawę produktów medycznych z zakresu chirurgii ortopedycznej do publicznej placówki medycznej, tj. Samodzielnego Publicznego Zakładu Opieki Zdrowotnej Szpitala Powiatowego w Pisz.

Wpłynięcie przedmiotowego zamówienia stanowi potwierdzenie i istotny krok w kierunku wdrażania nowej strategii rozwoju Spółki, zakładającej połączenie intensywnych działań badawczo-rozwojowych z równoległym generowaniem przychodów z działalności handlowej i doradczej, w tym w szczególności ekspansję na rynek usług medycznych poprzez nawiązanie trwałych relacji z podmiotami leczniczymi i jednocześnie jest wyrazem formalnego wejścia Spółki z ofertą wyrobów medycznych na rynek szpitali publicznych. Przed otrzymaniem przedmiotowego zamówienia Spółka prowadziła sprzedaż wyrobów medycznych wyłącznie na rzecz podmiotów prywatnych, w tym w ramach współpracy z medyczną grupą zakupową MEDGZ sp. z o.o. obsługującą sieć szpitali prywatnych.

Rozpoczęcie współpracy z jednostką publicznej służby zdrowia potwierdza konkurencyjność oferty Emitenta oraz zdolność Spółki do spełniania wysokich wymagań formalnych i jakościowych obowiązujących w tym sektorze. Zarząd Emitenta podkreśla, że wejście na rynek szpitali publicznych to nie tylko rozszerzenie kanałów sprzedaży, ale również istotna szansa na zwiększenie skali działalności, która w dłuższej perspektywie może mieć pozytywny wpływ na przychody Spółki.

8.3.23. Zmiana adresu siedziby Emitenta

W dniu 14 lipca 2025 roku doszło do zmiany adresu siedziby Emitenta na następujący:

OmniOffice - Medtech Solutions S.A., Rondo Daszyńskiego 2b, 00-843 Warszawa.

8.3.24. Przeprowadzenie pierwszej operacji z zakresu chirurgii ortopedycznej z użyciem produktów medycznych dostarczonych przez Spółkę

W dniu 21 lipca 2025 roku w Samodzielnym Publicznym Zakładzie Opieki Zdrowotnej Szpitalu Powiatowym w Pisz przeprowadzono pierwszą operację ortopedyczną z użyciem wyrobów

medycznych dostarczonych przez Spółkę. Realizacja operacji stanowi kolejny etap współpracy z publiczną placówką medyczną, po wpłynięciu w dniu 20 czerwca 2025 roku pierwszego zamówienia na dostawę produktów medycznych z zakresu chirurgii ortopedycznej oraz stanowi istotny krok w realizacji strategii rozwoju Spółki, zakładającej ekspansję na rynek usług medycznych oraz nawiązywanie trwałych relacji z podmiotami leczniczymi.

Ponadto pierwsza operacja z wykorzystaniem wyrobów dostarczonych przez Spółkę otwiera możliwości zdobycia polskim specjalistom praktycznego doświadczenia z nowo wprowadzonymi na rodzimy rynek wyrobami medycznymi.

8.3.25. Zawarcie umowy dystrybucyjnej z MERIL POLAND sp. z o.o.

W dniu 26 listopada 2025 roku Spółka zawarła umowę dystrybucyjną ("Umowa") z MERIL POLAND sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie ("MERIL", "Partner").

Przedmiotem Umowy jest zobowiązanie Partnera do dostarczania Emitentowi produktów medycznych z zakresu chirurgii ortopedycznej i urazowej znajdujących zastosowanie w zabiegach endoplastyki bioder i kolan. Stanowi to otwarcie nowego sektora produktów w ofercie Emitenta, co pozwala na rozszerzenie działalności, dywersyfikację asortymentu oraz wzmocnienie pozycji Emitenta na rynku medycznym poprzez oferowanie kompleksowych rozwiązań w zakresie endoplastyki.

Rynek endoplastyki w Polsce, obejmujący m.in. zabiegi wymiany stawów biodrowych i kolanowych, osiąga wartość około 1,2 mld zł rocznie i stanowi istotny segment rynku medycznego w kraju. Jest to segment dynamicznie rozwijający się, napędzany rosnącym zapotrzebowaniem na nowoczesne implanty ortopedyczne, starzejącym się społeczeństwem oraz coraz większą liczbą wykonywanych operacji rekonstrukcyjnych w placówkach publicznych i prywatnych.

Na mocy Umowy Emitent uzyskał wyłączność dystrybucji produktów w określonych placówkach medycznych, obejmując do 50 wybranych szpitali lub sieci szpitali. Zapewnia to Spółce możliwość skoncentrowania działań sprzedażowych i marketingowych na strategicznych klientach, co ma przyczynić się do efektywnego wprowadzenia produktów na rynek.

Umowa została zawarta na czas określony 2 lat i ma charakter ramowy - jej realizacja odbywać się będzie poprzez składanie zamówień jednostkowych zgodnie z bieżącymi potrzebami Emitenta. Strony w ramach Umowy określiły cele sprzedażowe, przy czym planowana wartość zamówień w pierwszym roku została ustalona na poziomie 3 mln zł, a w drugim roku na poziomie 5 mln zł. Strony prowadzą już prace nad realizacją pierwszego zamówienia, przygotowując się do sprawnego wdrożenia nowych produktów na rynek.

8.3.26. Zawarcie umowy dystrybucyjnej z AYSAM ORTOPEDI ve TIBBI ALETLER SAN. TIC. LTD. STI.

W dniu 09 grudnia 2025 roku Spółka zawarła umowę dystrybucyjną ("Umowa") z AYSAM ORTOPEDI ve TIBBI ALETLER SAN. TIC. LTD. STI. z siedzibą w Tekkekoy Samsun, Turcja ("AYSAM", "Producent").

Na mocy Umowy Spółka uzyskała status autoryzowanego dystrybutora wyrobów medycznych marki Aysam na terenie Polski, w szczególności zaawansowanych kontenerów i pojemników do sterylizacji, które stanowią kluczowy element nowoczesnych standardów bezpieczeństwa w zabiegach ortopedycznych. Nawiązanie współpracy z AYSAM stanowi wyjście naprzeciw nadchodzącym

regulacjom MDR oraz prognozowanym rewizjom standardów dostaw wyrobów medycznych, które zakładają stopniowe odejście od modeli dostaw produktów nieskompletowanych lub niesterylnych, w szczególności w obszarze ortopedii i chirurgii urazowej. Wprowadzenie obowiązku dostaw sterylnych produktów sprawi, że odpowiednia infrastruktura do sterylizacji i bezpiecznego transportu stanie się integralnym i wymaganym elementem łańcucha dostaw.

Producent zapewnił, że wyroby medyczne będące przedmiotem Umowy są zgodne z obowiązującymi dyrektywami dotyczącymi wyrobów medycznych, a także spełniają wszystkie pozostałe obowiązujące wymagania prawne. Dzięki strategicznemu partnerstwu z AYSAM, oferta Emitenta poszerzy się o implanty i narzędzia wraz z kompatybilnymi kontenerami sterylizacyjnymi, przez co umożliwi przygotowanie szpitali i operatorów medycznych na przyszłe wymagania prawne i standardy jakości w ortopedii.

Umowa została zawarta na czas określony do 31 grudnia 2026 roku. Strony w ramach Umowy określiły cele sprzedażowe, przy czym planowana wartość zamówień w 2026 roku została ustalona na poziomie 100.000 euro. Strony prowadzą już prace nad realizacją pierwszego zamówienia, przygotowując się do sprawnego wdrożenia nowych produktów na rynek.

Zawarcie umowy stanowi istotny krok w rozbudowie portfolio Spółki oraz wzmocnieniu jej pozycji handlowej poprzez rozszerzenie oferty o wysokiej jakości produkty o ugruntowanej pozycji rynkowej. Spółka oczekuje, że współpraca przełoży się na dalszy wzrost skali działalności i umocnienie relacji z odbiorcami krajowymi.

8.3.27. Zawarcie umowy z biegłym rewidentem

W dniu 12 grudnia 2025 roku Spółka zawarła umowę z biegłym rewidentem Panem Piotrem Sieniutą, wpisanym do Rejestru Biegłych Rewidentów pod numerem 11331 i prowadzącym działalność gospodarczą pod firmą: Biegły Rewident Piotr Sieniuta (NIP: 9880192952), będącą firmą audytorską wpisaną za numer 3481 ("Biegły Rewident"). Przedmiotem umowy zawartej przez Emitenta z Biegłym Rewidentem jest badanie przez Biegłego Rewidentą jednostkowych rocznych sprawozdań finansowych Emitenta sporządzonych za lata obrotowe 2025, 2026 i 2027. Wybór Biegłego Rewidentą uprawnionego do badania sprawozdań finansowych Spółki za 2025, 2026 i 2027 rok został zatwierdzony przez Radę Nadzorczą Emitenta w Uchwale nr 2 z dnia 04 grudnia 2025 roku.

8.3.28. Wybór oferty Emitenta w pierwszym postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego

W dniu 22 grudnia 2025 roku doszło do wyboru oferty Spółki w postępowaniu przetargowym organizowanym przez szpital publiczny oraz o nawiązaniu współpracy w zakresie dostaw wyrobów medycznych. Rozstrzygnięcie to stanowi pierwszy wygrany przetarg Emitenta, a tym samym stanowi istotny etap w rozwoju jego działalności operacyjnej oraz potwierdzenie skuteczności przyjętej strategii i formalnej gotowości do udziału w postępowaniach o udzielenie zamówień publicznych.

W wyniku wyboru oferty Spółki w przeprowadzonym postępowaniu przetargowym nawiązana została współpraca obejmująca dostarczanie przez Emitenta do publicznej placówki ochrony zdrowia endoprotez stawu biodrowego. Współpraca ma obowiązywać przez okres 12 miesięcy. Realizacja dostaw następować będzie na warunkach określonych w dokumentacji postępowania oraz zawartej umowie.

Powyższe potwierdza, iż Spółka osiągnęła etap rozwoju, w którym dysponuje pełną zdolnością

operacyjną i stabilną kondycją do udziału w procedurach zamówień publicznych, otwierając jednocześnie atrakcyjną perspektywę dalszej współpracy z sektorem publicznym.

8.4. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły po zakończeniu roku obrotowego do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego.

8.4.1. Zawarcie umowy w wykonaniu wygranego postępowania przetargowego

W dniu 09 stycznia 2026 roku, w nawiązaniu do raportu bieżącego ESPI nr 56/2025 z dnia 22 grudnia 2025 roku informującego o wyborze w dniu 22 grudnia 2025 oferty Spółki w postępowaniu przetargowym organizowanym przez szpital publiczny oraz o nawiązaniu współpracy w zakresie dostaw wyrobów medycznych, Spółka przekazała informację o zawarciu w dniu 09 stycznia 2026 roku umowy ("Umowa") w wykonaniu rozstrzygniętego na rzecz Emitenta postępowania przetargowego.

Przedmiotem Umowy jest dostarczanie przez Emitenta na rzecz zamawiającego wyrobów medycznych w postaci endoprotez stawu biodrowego, zgodnie z bieżącym zapotrzebowaniem placówki medycznej oraz warunkami określonymi w dokumentacji przetargowej i zawartej Umowie. Spółka informuje, iż Umowa została zawarta na okres 12 miesięcy.

Wartość Umowy wynosi 40.800,00 zł netto, co odzwierciedla przewidywaną całkowitą wartość dostaw w okresie jej obowiązywania i została ustalona na podstawie oferty złożonej przez Emitenta w postępowaniu przetargowym. Zarząd Emitenta podkreśla, że Umowa stanowi istotny początek współpracy ze szpitalem w nowym obszarze operacyjnym, jakim jest endoprotezoplastyka. Realizacja kontraktu wpisuje się w strategię dywersyfikacji oferty produktowej oraz rozwoju współpracy z podmiotami sektora publicznego, a jej podpisanie nastąpiło po upływie około dwóch miesięcy od rozpoczęcia dystrybucji produktów w tym segmencie, formalizując rozpoczętą współpracę i otwierając perspektywę dalszego rozwoju w tym obszarze. Ponadto Spółka informuje, iż aktywnie przygotowuje się do udziału w kolejnych postępowaniach przetargowych, mających na celu rozszerzenie współpracy w tym oraz innych obszarach działalności.

8.4.2. Zawarcie listu intencyjnego i term sheet w przedmiocie akwizycji przez Emitenta 100% udziałów spółki z o.o.

Zarząd spółki MedTech Solutions S.A. ("Emitent", "Spółka"), informuje o zawarciu w dniu 13 lutego 2026 r. listu intencyjnego ("List Intencyjny"), którego przedmiotem jest rozpoczęcie procesu akwizycji przez Emitenta 100% udziałów w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością działającej w branży medycznej ("Partner").

Partner jest podmiotem prowadzącym działalność w obszarze dystrybucji wyrobów wykorzystywanych w ortopedii oraz chirurgii ortopedycznej, który, według danych finansowych za rok 2025 zawartych w sprawozdaniu finansowym zbadanym przez biegłego rewidenta, osiąga roczne przychody na poziomie około 5 mln zł oraz roczny zysk netto w wysokości około 1 mln zł. Wskazane wyniki finansowe generowane są w szczególności w oparciu o zawarte i wykonywane umowy handlowe z ponad 100 szpitalami na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Działalność operacyjna Partnera wspierana jest przez czteroosobowy zespół sprzedażowy odpowiedzialny za rozwój oraz bieżącą obsługę klientów.

Zawarcie listu intencyjnego stanowi rezultat rozmów i uzgodnień prowadzonych pomiędzy Stronami od IV kwartału 2025 r. Zgodnie z postanowieniami Listu Intencyjnego Strony postanowiły rozpocząć negocjacje zmierzające do uzgodnienia kluczowych warunków planowanej transakcji, w tym jej

MEDTECH SOLUTIONS S.A. – RAPORT ROCZNY ZA 2025 ROK

parametrów ekonomicznych i prawnych, oraz zawrzeć dokument typu term sheet określający podstawowe założenia transakcji w terminie do dnia 13 marca 2026 r., przy czym Zarząd zakłada, że - w przypadku pomyślnego zakończenia negocjacji oraz spełnienia uzgodnionych warunków - finalizacja transakcji mogłaby nastąpić jeszcze w I półroczu 2026 r.

List Intencyjny ma charakter niewiążący, z wyjątkiem postanowień dotyczących poufności. Zawarcie Listu Intencyjnego nie skutkuje powstaniem po stronie którejkolwiek ze Stron zobowiązania do zawarcia umowy nabycia udziałów ani nie stanowi gwarancji finalizacji transakcji.

Kolejno w dniu 17 marca 2026 roku Strony zawarły porozumienie o podstawowych warunkach transakcji ("Term Sheet").

W Term Sheet strony zgodnie oświadczyły, iż ich zamiarem jest przeprowadzenie procesu nabycia przez Emitenta 100% udziałów Partnera będącego podmiotem powstałym po przekształceniu jednoosobowej działalności gospodarczej prowadzącej działalność w obszarze dystrybucji wyrobów wykorzystywanych w ortopedii oraz chirurgii ortopedycznej ("Transakcja") oraz określiły podstawowe założenia dotyczące struktury Transakcji i sposobu ustalenia wynagrodzenia. Nabycie udziałów Partnera, a tym samym rozliczenie Transakcji, ma zostać dokonane w formule mieszanej: część udziałów Partnera zostanie nabyte przez Emitenta poprzez wniesienie udziałów Partnera tytułem aportu na poczet objęcia nowo wyemitowanych akcji w podwyższonym kapitale zakładowym Spółki, zaś pozostała część udziałów Partnera zostanie nabyta przez Emitenta w ramach umowy sprzedaży udziałów za kwotę 500.000,00 zł. Podstawą ustalenia oraz rozliczenia wynagrodzenia _ceny_ należnego z tytułu nabycia udziałów będzie wartość Partnera określona na podstawie wyceny Partnera, potwierdzonej przez niezależnego biegłego rewidenta. Niezależnie od ceny podstawowej, właściciel udziałów Partnera będzie uprawniony do otrzymania dodatkowego, warunkowego wynagrodzenia, uzależnionego od osiągnięcia przez Partnera określonych poziomów przychodów w latach obrotowych 2026-2030, które zostaną szczegółowo określone przez Strony na etapie umowy inwestycyjnej.

Strony uzgodniły ponadto, że dotychczasowy właściciel udziałów Partnera, po finalizacji Transakcji, będzie kierował pionem sprzedaży w strukturze Emitenta. Osoba ta będzie odpowiedzialna w szczególności za rozwój strategii sprzedażowej, budowę i zarządzanie zespołem handlowym oraz integrację oferty Partnera z działalnością Emitenta. Dotychczasowy właściciel udziałów Partnera posiada ponad 25-letnie doświadczenie w rolach kierowniczych w sprzedaży, w tym jako członek zarządu ds. sprzedaży w czołowych firmach z sektora dystrybucji wyrobów medycznych, co w ocenie Emitenta stanowi istotny argument przemawiający za powierzeniem mu kierownictwa nad obszarem sprzedaży oraz wspiera decyzję o realizacji Transakcji. Powyższe rozwiązanie ma na celu zapewnienie ciągłości operacyjnej, a także wsparcie efektywnej realizacji synergii zakładanych w związku z planowaną Transakcją.

Celem Transakcji jest wzmocnienie pozycji Emitenta w segmencie dystrybucji wyrobów ortopedycznych i chirurgii ortopedycznej oraz rozszerzenie działalności Spółki poprzez włączenie produktów Partnera do portfolio Emitenta, przejęcie i rozwój portfela klientów Partnera obejmującego około 100 szpitali na terenie Polski, a także przejęcie zespołu sprzedażowego Partnera odpowiedzialnego za rozwój i bieżącą obsługę klientów. Powyższe ma na celu wzmocnienie fundamentów Emitenta w obszarze budowania stabilnych przychodów z działalności dystrybucyjnej. Jednocześnie w ocenie Emitenta Transakcja umożliwi wykorzystanie zespołu sprzedażowego Partnera do realizacji założeń sprzedażowych Spółki w ramach umów dystrybucyjnych z jej strategicznymi partnerami, co może przyczynić się do dodatkowego wzrostu przychodów Spółki oraz wzrostu

dochodów z działalności dystrybucyjnej, a kompetencje nowego dyrektora sprzedaży mogą posłużyć do budowania zespołów dla wszystkich produktów oferowanych przez Emitenta.

Strony przewidują zawarcie umowy inwestycyjnej określającej ostateczne warunki Transakcji w terminie trzech miesięcy od dnia podpisania Term Sheet. W powyższym okresie Emitentowi przysługuje wyłączność negocjacyjna w zakresie planowanej transakcji, co oznacza, że Partner zobowiązał się nie prowadzić, bezpośrednio ani pośrednio, negocjacji dotyczących tożsamej lub podobnej transakcji z innymi podmiotami.

Term Sheet ma charakter niewiążący, z wyjątkiem postanowień dotyczących poufności, które są prawnie wiążące dla Stron. W przypadku naruszenia zobowiązania do zachowania poufności przez którąkolwiek ze stron przewidziano obowiązek zapłaty kary umownej w wysokości 10.000 zł. Zawarcie Term Sheet nie skutkuje powstaniem po stronie którejkolwiek ze Stron zobowiązania do zawarcia Umowy Inwestycyjnej ani nie stanowi gwarancji finalizacji Transakcji. Realizacja Transakcji pozostaje uzależniona od dalszych negocjacji i uzgodnień stron.

Emitent będzie informował o istotnych etapach procesu zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa.

8.4.3. Zawarcie listu intencyjnego pomiędzy Spółką a Niepublicznym Zakładem Opieki Zdrowotnej Kraków-Południe sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie

W dniu 17 lutego 2026 roku doszło do zawarcia listu intencyjnego („List Intencyjny”) z Niepublicznym Zakładem Opieki Zdrowotnej Kraków-Południe spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Krakowie ("NZOZ").

Przedmiotem Listu Intencyjnego jest podjęcie współpracy w zakresie dalszego rozwoju opracowywanego przez Emitenta systemu Reffer AI, będącego prototypowym rozwiązaniem technologicznym przeznaczonym do wspierania procesów rekrutacji pacjentów do badań klinicznych.

System Reffer AI ma za zadanie wspierać ośrodki medyczne poprzez automatyczne wyszukiwanie pacjentów spełniających kryteria kwalifikacyjne, analizę dokumentacji medycznej, zwiększenie skuteczności procesu włączania pacjentów oraz poprawę komunikacji między jednostkami zaangażowanymi w prowadzenie badań klinicznych. Współpraca Stron ma obejmować w szczególności doprecyzowanie funkcjonalności systemu, jego dostosowanie do potrzeb użytkowników końcowych oraz przeprowadzenie pilotażowego wdrożenia w środowisku operacyjnym NZOZ.

Partnerem w rozmowach dotyczących wdrożenia systemu jest prywatna sieć 14 przychodni prowadzona przez NZOZ, działająca nieprzerwanie od 2000 roku, posiadająca ugruntowaną pozycję na rynku i rozbudowaną infrastrukturę medyczną, co zapewnia odpowiednie warunki do testowania systemu Reffer AI w rzeczywistych procesach medycznych i weryfikacji jego funkcjonalności.

List Intencyjny ma charakter niewiążący, z wyjątkiem postanowień dotyczących poufności. Zawarcie Listu Intencyjnego nie skutkuje powstaniem po stronie którejkolwiek ze Stron zobowiązania do nawiązania współpracy.

Spółka będzie informować o zawarciu umowy lub innych istotnych ustaleniach zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa, przy czym strony zakładają zawarcie umowy w terminie do 31 marca 2026 r.

Zarząd Emitenta uznał niniejszą informację za istotną z uwagi na fakt, że nawiązanie współpracy z NZOZ może przyczynić się do wzrostu skali działalności i przychodów Spółki.

8.4.4. Zwiększenie terytorialnego zakresu współpracy z partnerem dystrybucyjnym

W dniu 26 lutego 2026 roku Zarząd Spółki poinformował, w nawiązaniu do raportu ESPI nr 32/2025 z dnia 07 maja 2025 roku informującego o zawarciu w dniu 06 maja 2025 roku umowy dystrybucyjnej ("Umowa") z GPC Medical Limited z siedzibą w Nowe Delhi, Indie ("Dostawca") w przedmiocie dystrybucji na terytorium Polski produktów medycznych, w tym implantów ortopedycznych, instrumentów chirurgicznych, wyrobów traumatologicznych, kręgosłupowych i neurochirurgicznych, wyposażenia szpitalnego, sprzętu diagnostycznego i urządzeń rehabilitacyjnych produkowanych przez Dostawcę, z prawem wyłączności, o zawarciu aneksu do Umowy ("Aneks") rozszerzającego współpracę na terytoria 3 kolejnych państw, tj.: Rumunii, Czech i Ukrainy.

Zgodnie z postanowieniami Aneksu, w odniesieniu do dwóch z ww. państw, tj.: Rumunii i Czech, Emitentowi przyznane zostało prawo wyłącznej dystrybucji produktów Dostawcy.

Rozszerzenie zakresu terytorialnego współpracy stanowi kolejny etap realizacji strategii rozwoju Spółki, ukierunkowanej na systematyczne zwiększanie obecności na rynkach zagranicznych oraz budowę stabilnej sieci dystrybucyjnej. Zawarcie Aneksu przyczyni się do zwiększenia zasięgu działalności operacyjnej, dywersyfikacji źródeł przychodów oraz wzmocnienia pozycji konkurencyjnej Spółki na rynkach międzynarodowych.

W ocenie Zarządu rozszerzenie współpracy z dotychczasowym partnerem potwierdza skuteczność przyjętego modelu biznesowego oraz rosnące zainteresowanie ofertą Spółki na nowych rynkach. Jednocześnie przyznanie wyłączności na wybranych terytoriach sprzyja budowaniu długoterminowych relacji handlowych oraz zwiększa zaangażowanie partnera w rozwój sprzedaży produktów Spółki.

8.4.5. Zawarcie umowy pożyczki na cele akwizycyjne z większościowym akcjonariuszem Emitenta

Emitent poinformował o zawarciu w dniu 4 marca 2026 r. umowy pożyczki z M. Nowak Fundacją Rodziną, będącą większościowym akcjonariuszem Spółki. Na podstawie tej umowy Fundacja udzieliła Spółce finansowania w formie linii pożyczkowej do maksymalnej kwoty 2.000.000 zł, przy czym środki mogą być uruchamiane w transzach, w wysokości i terminach każdorazowo uzgadnianych pomiędzy stronami. Umowa została zawarta na okres dwóch lat, a jej oprocentowanie ustalono na poziomie 10% w skali roku.

Pozyskane środki Spółka przeznaczy na realizację działań akwizycyjnych, obejmujących w szczególności planowane nabycie 100% udziałów w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością działającej w branży medycznej, o którym Spółka informowała wcześniej w raporcie bieżącym, a także co najmniej dwa inne potencjalne projekty akwizycyjne znajdujące się obecnie na etapie negocjacji.

8.4.6. Zawarcie listu intencyjnego w przedmiocie sprzedaży Mtag

W dniu 06 marca 2026 roku doszło do zawarcia listu intencyjnego ("List Intencyjny") z Book Them All sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie ("Partner") prowadzącą działalność gospodarczą w obszarze organizacji i obsługi wydarzeń artystycznych, w ramach której organizuje i koordynuje wydarzenia

sportowe oraz rekreacyjne, w szczególności biegi masowe, konkursy i zawody sportowe dla szkół, a także olimpiady sportowe dla dzieci, obejmującą przygotowanie koncepcji wydarzeń, ich promocję, obsługę organizacyjną oraz realizację.

Przedmiotem Listu Intencyjnego jest podjęcie współpracy w zakresie sprzedaży przez Emitenta na rzecz Partnera 5.000 sztuk Mtag, tj. medycznych nieśmiertelników stanowiących nośniki zakodowanych informacji medycznych, umożliwiających szybki odczyt podstawowych danych medycznych w sytuacjach kryzysowych. projektowanych z zachowaniem wymogów ochrony danych osobowych ("Transakcja"). Partner zainteresowany jest nabyciem Mtag w związku z planowanym wykorzystaniem ich w ramach realizowanych wydarzeń sportowych.

Planowana Transakcja ma obejmować dwa etapy. W pierwszym z nich Partner rozważy nabycie testowej liczby Mtag w celu przeprowadzenia pilotażowego wdrożenia i weryfikacji ich funkcjonalności. Drugi etap obejmujący zakup kolejnej partii nieśmiertelników, planowany jest po upływie od 6 do 12 miesięcy od realizacji etapu pierwszego. W okresie tym Spółka planuje prowadzenie prac związanych z dalszym rozwojem aplikacji systemu, w szczególności w zakresie rozbudowy funkcjonalności, integracji z nieśmiertelnikami, optymalizacji działania, testów technologicznych oraz dostosowania rozwiązania do potrzeb odbiorców.

List Intencyjny ma charakter niewiążący, z wyjątkiem postanowień dotyczących poufności. Zawarcie Listu Intencyjnego nie skutkuje powstaniem po którejkolwiek ze Stron zobowiązania do nawiązania współpracy.

Kolejno w dniu 11 marca 2026 roku doszło do zawarcia umowy sprzedaży w/w Mtag. Sprzedaż została podzielona na 2 części: w ramach pierwszej z nich Partner nabywa 1.000 Mtag w celu przeprowadzenia pilotażowego wdrożenia, zaś w ramach drugiej nabywa 4.000 Mtag, po uprzednim przeprowadzeniu przez Spółkę prac związanych z dalszym rozwojem aplikacji mobilnej umożliwiającej komunikację oraz wymianę danych z Mtag, w szczególności w zakresie rozbudowy jej funkcjonalności, integracji z systemem urządzeń, optymalizacji działania, testów technologicznych oraz dostosowania rozwiązania do potrzeb odbiorców. Strony uzgodniły, iż wydanie pierwszej części urządzeń odbędzie się w terminie 3 miesięcy od dnia zawarcia Umowy, zaś wydanie drugiej części w terminie od 6 do 12 miesięcy od dnia przystąpienia przez strony do realizacji drugiej części transakcji. Wydanie każdej części Mtag warunkowane jest uprzednią zapłatą przez Partnera zaliczki w wysokości 20% wartości danej części sprzedawanych urządzeń.

8.5. Przewidywany rozwój jednostki

Spółka MedTech Solutions S.A. przewiduje dalszy rozwój działalności w najbliższych latach w oparciu o strategię zakładającą koncentrację na innowacyjnych technologiach medycznych, rozszerzenie działalności dystrybucyjnej oraz rozwój usług doradczych i wdrożeniowych dla sektora ochrony zdrowia. Strategia ta ma na celu połączenie intensywnych działań badawczo-rozwojowych z generowaniem przychodów w obszarze komercjalizacji produktów oraz świadczenia usług technologicznych.

Jednym z kluczowych elementów strategii Spółki jest rozwój sieci dystrybucji nowoczesnych wyrobów medycznych, poprzez kierowanie oferty zarówno do placówek ochrony zdrowia w kraju, jak i na rynkach zagranicznych. Wzrost przychodów w tym segmencie ma charakter skalowalny i niskokapitałowy, co pozwala na generowanie stabilnych wpływów w krótkim okresie, przy jednoczesnym budowaniu długofalowej przewagi konkurencyjnej.

MEDTECH SOLUTIONS S.A. – RAPORT ROCZNY ZA 2025 ROK

Istotnym obszarem rozwoju Spółki pozostaje także rozwój technologii informatycznych wykorzystujących elementy sztucznej inteligencji. W tym zakresie Spółka prowadzi działania związane z rozwojem oraz potencjalnym wdrożeniem systemu Reffer AI – rozwiązania technologicznego wspierającego procesy rekrutacji pacjentów do badań klinicznych. W związku z tym Spółka nawiązała współpracę z podmiotem działającym w sektorze medycznym, w celu przeprowadzenia analizy możliwości integracji systemu z istniejącą infrastrukturą informatyczną oraz określenia potencjalnych scenariuszy jego wdrożenia i dalszego rozwoju.

Równolegle Spółka rozwija projekt MTag, tj. medycznych nieśmiertelników stanowiących nośniki zakodowanych informacji, umożliwiających szybki odczyt podstawowych danych medycznych w sytuacjach kryzysowych, projektowanych z zachowaniem wymogów ochrony danych osobowych. Rozwiązanie to stanowi uzupełnienie działań Spółki w obszarze nowoczesnych technologii, w szczególności w zakresie praktycznych zastosowań wspierających bezpieczeństwo uczestników wydarzeń masowych.

Projekt został rozwinięty do poziomu prototypu i skomercjalizowany poprzez zawarcie umowy sprzedaży 5.000 sztuk MTag z podmiotem prowadzącym działalność w obszarze organizacji i obsługi wydarzeń sportowych oraz rekreacyjnych. Realizacja pierwszej sprzedaży pozwoli na dalszy rozwój produktu, w szczególności w zakresie rozbudowy funkcjonalności aplikacji, integracji z systemem urządzeń, optymalizacji działania oraz testów technologicznych. W ocenie Spółki działania te mogą przełożyć się na zwiększenie atrakcyjności rozwiązania dla kolejnych odbiorców oraz umożliwić skalowanie sprzedaży w segmencie podmiotów realizujących wydarzenia sportowe i rekreacyjne.

Strategia zakłada także realizację projektów akwizycyjnych, których celem jest rozszerzenie zakresu działalności oraz budowa komplementarnego portfela usług i produktów. W tym zakresie Spółka prowadzi działania zmierzające do nabycia 100% udziałów spółki z ograniczoną odpowiedzialnością działającej w branży medycznej, o czym informowała w raporcie bieżącym ESPI nr 2/2026 z dnia 13 lutego 2026 r. i raporcie bieżącym ESPI nr 8/2026 z dnia 17 marca 2026 roku. Równolegle prowadzone są rozmowy dotyczące co najmniej dwóch kolejnych potencjalnych akwizycji podmiotów działających w obszarze technologii medycznych lub usług wspierających funkcjonowanie systemu ochrony zdrowia.

Realizacja powyższych działań ma zapewnić Spółce nie tylko wzrost przychodów i rentowności, ale również zwiększenie elastyczności operacyjnej oraz odporności na zmienne warunki rynkowe, a także budowę długofalowej wartości dla akcjonariuszy.

8.6. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

Spółka w okresie sprawozdawczym nie prowadziła działalności w ramach badań oraz rozwoju.

8.7. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa Spółki

Wartość przychodów netto ze sprzedaży i zrównanych z nim w 2025 r. wyniosła 359.171,16 zł.

Usługi obce wyniosły w 2025 r. 1.894.554,49 zł.

Strata netto Spółki za rok 2025 wyniosła 3.329.397,87 zł.

Na dzień 31.12.2025 r. suma bilansowa Spółki wyniosła 3.784.420,80 zł.

MEDTECH SOLUTIONS S.A. – RAPORT ROCZNY ZA 2025 ROK

Najistotniejszą kategorię po stronie aktywów stanowiły aktywa obrotowe, których wartość wyniosła 3.536.846,92 zł (31.12.2025 r.).

Poziom zobowiązań krótkoterminowych na koniec 2025 r. wynosił 1.050.757,81 zł.

Wartość kapitałów własnych na dzień 31.12.2025 r. wyniosła 2.714.662,99 zł.

8.8. Nabycie akcji własnych

Spółka nie nabywała akcji własnych w roku obrotowym 2025.

8.9. Oddziały (zakłady) jednostki

Spółka nie posiada oddziałów (zakładów).

8.10. Wpływ sytuacji polityczno-gospodarczej na terytorium Ukrainy

W dniu 24 lutego 2022 r. rozpoczął się konflikt zbrojny na terytorium Ukrainy. Konflikt ten nie wpłynął na działalność gospodarczą jednostki. Kierownictwo na bieżąco obserwuje sytuację gospodarczą na rynkach światowych i stara się ocenić wpływ tych zmian na działalność Spółki. Kierownictwo Spółki nie stwierdziło negatywnego wpływu tej sytuacji na działalność Spółki, jednak nie można wykluczyć takiego wpływu w przyszłości.

8.11. Czynniki ryzyka dla Spółki:

Ryzyko związane z osiąganymi przychodami

Spółka MedTech Solutions S.A. działa na rynku zaawansowanych technologii medycznych, który cechuje się dużą dynamiką, wysokim poziomem specjalizacji oraz znaczną konkurencją. Główne źródła przychodów obejmują dystrybucję wyrobów medycznych – w szczególności implantów ortopedycznych i kręgosłupowych – oraz rozwój własnych projektów technologicznych, w tym systemów sztucznej inteligencji takich jak Reffer AI, przeznaczonych do wspomagania zarządzania zasobami i procesami w ochronie zdrowia.

Zważywszy na fakt, że nowa działalność operacyjna została uruchomiona w lutym 2025 r., a Spółka nadal znajduje się w fazie wzrostu, istnieje ryzyko, że przychody będą początkowo niestabilne lub niewystarczające do pokrycia wszystkich kosztów operacyjnych i inwestycyjnych. Dodatkowym czynnikiem ryzyka mogą być opóźnienia w realizacji kontraktów z kontrahentami, co mogłoby negatywnie wpłynąć na dynamikę przychodów Spółki.

Ryzyko związane z sytuacją finansową Spółki

Ryzyko związane z sytuacją finansową Spółki W sprawozdaniu finansowym za 2025 r. Emitent wykazał stratę w wysokości 3.329.397,87 złotych. Nowa działalność Spółki została rozpoczęta w lutym 2025 r. i pozostaje w fazie wczesnego rozwoju.

Zgodnie z przyjętą strategią rozwoju, środki generowane z działalności operacyjnej będą reinwestowane w rozwój technologii opartych na sztucznej inteligencji (w tym system Reffer AI), rozbudowę oferty produktowej oraz ekspansję na zagraniczne rynki zbytu.

Z uwagi na znaczące potrzeby inwestycyjne oraz konieczność skalowania działalności, istnieje ryzyko, że w najbliższych latach Spółka nie osiągnie zysków pozwalających na pokrycie strat z lat ubiegłych, co może ograniczyć zdolność do wypłaty dywidendy.

Ryzyko związane z realizacją strategii Spółki

Ryzyko związane z realizacją strategii Spółki Strategia rozwoju MedTech Solutions opiera się na trzech filarach:

- Ekskluzywnej dystrybucji zaawansowanych wyrobów medycznych (w tym umów z międzynarodowymi producentami jak GPC Medical),
- Rozwoju własnych systemów sztucznej inteligencji do zastosowań klinicznych i operacyjnych w medycynie (np. Reffer AI),
- Świadczeniu usług doradczych i wdrożeniowych w obszarze innowacji technologicznych w sektorze medtech.

Realizacja powyższej strategii obarczona jest ryzykami takimi jak:

zmiany regulacyjne w UE i Polsce, zaostrzenie konkurencji, ograniczony dostęp do strategicznych kadr, opóźnienia w certyfikacji i komercjalizacji produktów oraz trudności w penetracji zagranicznych rynków.

Dynamiczny rozwój działalności może prowadzić do przeciążenia zasobów operacyjnych i organizacyjnych Spółki. W szczególności istnieje ryzyko związane z efektywnym zarządzaniem projektami, skalowaniem zespołu, kontrolą jakości i prowadzeniem skutecznych działań sprzedażowych i marketingowych. Każde istotne zakłócenie w tych obszarach może utrudnić realizację celów strategicznych.

Zgodnie z obranym kierunkiem rozwoju, Spółka zamierza budować wartość poprzez rozwój własnych rozwiązań technologicznych w obszarze medycyny, ekspansję zagraniczną i ugruntowanie pozycji lidera

w segmencie innowacyjnych usług i produktów medycznych w Polsce.

W celu ograniczenia przedmiotowych ryzyk Spółka prowadzi bieżącą analizę rynkową, dostosowuje działalność do dynamicznych warunków zewnętrznych, koncentruje się na projektach o największym potencjale wzrostu, oraz realizuje ścisłą kontrolę kosztową i budżetową.

Ryzyko związane z konkurencją

Rynek wyrobów medycznych i technologii medycznych charakteryzuje się silną konkurencją. Dotyczy to zarówno obszaru dystrybucji implantów, gdzie funkcjonują wieloletni gracze z ugruntowanymi relacjami ze szpitalami, jak i obszaru rozwoju oprogramowania, gdzie dominują międzynarodowe korporacje technologiczne.

Choć Spółka posiada przewagę kosztową – dzięki bezpośrednim kontraktom i wyłączności na terytorium Polski, jej oferta cenowa jest wyjściowo niższa o ok. 20% względem konkurencji – może napotkać działania obronne ze strony innych uczestników rynku, w tym agresywną politykę cenową, intensyfikację relacji z klientami czy działania o charakterze lobbyngowym.

Dodatkowo, szybki rozwój technologii medycznych, w tym rozwiązań AI, stwarza konieczność ciągłego inwestowania w innowacje. Brak odpowiedniego tempa adaptacji może skutkować utratą przewagi

konkurencyjnej. Spółka odpowiada na te wyzwania poprzez dywersyfikację działalności, rozwój własnych systemów AI oraz budowę kompetencji w zakresie wdrażania innowacyjnych produktów na poziomie krajowym i europejskim.

Ryzyko związane z kontynuacją działalności

Zarząd Spółki zidentyfikował następujące czynniki ryzyka dla kontynuacji działalności:

- ryzyko związane z wdrażaniem nowego modelu przychodowego i strategii rozwoju,
- ryzyko płynności wynikające z dysproporcji pomiędzy terminami zapadalności zobowiązań a dostępnymi środkami pieniężnymi,

W odpowiedzi na powyższe ryzyka, Spółka podjęła i realizuje szereg działań zaradczych. Jednocześnie w ocenie Zarządu płynność do końca 2026 r. jest odpowiednio zabezpieczona, a sprawozdanie finansowe zostało sporządzone przy założeniu kontynuowania działalności. Szczegóły ujawniono w nocie 9.

W ocenie Zarządu, pomimo wskazanych niepewności, na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania istnieją racjonalne podstawy do przyjęcia założenia kontynuacji działalności Spółki w horyzoncie co najmniej 12 miesięcy od dnia bilansowego.

Zgodnie z art. 397 Kodeksu spółek handlowych, ze względu na wykazaną w bilansie stratę przewyższającą sumę kapitału zapasowego i rezerwowego oraz jedną trzecią kapitału zakładowego, Zarząd podejmuje niezwłocznie działania w celu zwołania Walnego Zgromadzenia i wprowadzenia do porządku obrad uchwały w sprawie dalszego istnienia Spółki

8.12. Instrumenty finansowe:

W okresie od 01 stycznia 2025 r. do 31 grudnia 2025 r. Spółka nie stosowała rachunkowości zabezpieczeń oraz nie wykorzystywała instrumentów finansowych w zakresie ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie jest ona narażona.

8.13. Istotne informacje dla oceny jednostki – wskaźniki finansowe i niefinansowe, łącznie z informacjami dotyczącymi zagadnień pracowniczych i środowiska naturalnego.

Spółka nie wykorzystuje dodatkowych wskaźników finansowych i niefinansowych do oceny sytuacji jednostki. Charakter działalności Spółki nie wpływa negatywnie na środowisko naturalne.

8.14. Informacje dodatkowe

Emitent nie przekazuje żadnych informacji dodatkowych.

9. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU

Oświadczenie zarządu spółki MedTech Solutions S.A. w sprawie rzetelności sporządzenia sprawozdania finansowego za okres od 01 stycznia 2025 r. do 31 grudnia 2025 r.

Zarząd MedTech Solutions S.A. oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, roczne sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Spółkę oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki oraz jej wynik finansowy, oraz że sprawozdanie z działalności Spółki zawiera prawdziwy obraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk.

Jarosław Kaim – Prezes Zarządu

Michał Janiszewski – Wiceprezes Zarządu

Oświadczenie zarządu spółki MedTech Solutions S.A. w sprawie wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego za rok 2025

Zarząd MedTech Solutions S.A. oświadcza, iż wybór firmy audytorskiej przeprowadzającej badanie rocznego sprawozdania finansowego został dokonany zgodnie z przepisami, w tym zgodnie z przepisami dotyczącymi wyboru i procedury wyboru firmy audytorskiej oraz, iż firma audytorska oraz członkowie zespołu wykonującego badanie, spełniali warunki do sporządzenia bezstronnego i niezależnego sprawozdania z badania rocznego sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami, standardami wykonywania zawodu i zasadami etyki zawodowej.

Jarosław Kaim – Prezes Zarządu

Michał Janiszewski – Wiceprezes Zarządu

10. INFORMACJE O STOSOWANIU ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO

LP.	ZASADA	TAK/ NIE/ NIE DOTYCZY	KOMENTARZ
1.	Spółka powinna prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną, zarówno z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i z użyciem nowoczesnych technologii, zapewniających szybkość, bezpieczeństwo oraz szeroki dostęp do informacji. Spółka korzystając w jak najszerszym stopniu z tych metod, powinna zapewnić odpowiednią komunikację z inwestorami i analitykami, umożliwiać transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej.	TAK Z wyłączeniem transmisji oraz upublicznienia obrad	Emitent prowadzi stronę korporacyjną pod adresem http://www.medtechs.pl/ . W ocenie Zarządu koszty związane z techniczną obsługą transmisji oraz rejestracji obrazu WZA są niewspółmierne do potencjalnych korzyści.
2.	Spółka powinna zapewnić efektywny dostęp do informacji niezbędnych do oceny sytuacji i perspektyw spółki oraz sposobu jej funkcjonowania.	TAK	
3.	Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej: 3.1. podstawowe informacje o spółce i jej działalności (strona startowa),	TAK	Emitent prowadzi stronę korporacyjną pod adresem http://www.medtechs.pl/ .
	3.2. opis działalności emitenta ze wskazaniem rodzaju działalności, z której Emitent uzyskuje najwięcej przychodów,	TAK	Emitent prowadzi stronę korporacyjną pod adresem http://www.medtechs.pl/ .
	3.3. opis rynku, na którym działa Emitent, wraz z określeniem pozycji emitenta na tym rynku,	TAK	Emitent prowadzi stronę korporacyjną pod adresem http://www.medtechs.pl/ .
	3.4. życiorysy zawodowe członków organów spółki,	TAK	Emitent prowadzi stronę korporacyjną pod adresem http://www.medtechs.pl/ .
	3.5. powzięte przez zarząd, na podstawie oświadczenia członka rady nadzorczej, informacje o powiązaniach członka rady nadzorczej z akcjonariuszem dysponującym akcjami reprezentującymi nie mniej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki,	TAK	Emitent prowadzi stronę korporacyjną pod adresem http://www.medtechs.pl/ .

MEDTECH SOLUTIONS S.A. – RAPORT ROCZNY ZA 2025 ROK

3.6. dokumenty korporacyjne spółki,	TAK	Emitent prowadzi stronę korporacyjną pod adresem http://www.medtechs.pl/ .
3.7. zarys planów strategicznych spółki,	TAK	Emitent prowadzi stronę korporacyjną pod adresem http://www.medtechs.pl/ .
3.8. opublikowane prognozy wyników finansowych na bieżący rok obrotowy, wraz z założeniami do tych prognoz (w przypadku, gdy emitent takie publikuje),	NIE	Spółka nie publikowała prognoz wyników finansowych.
3.9. strukturę akcjonariatu Emitenta, ze wskazaniem głównych akcjonariuszy oraz akcji znajdujących się w wolnym obrocie,	TAK	Emitent prowadzi stronę korporacyjną pod adresem http://www.medtechs.pl/ .
3.10. dane oraz kontakt do osoby, która jest odpowiedzialna w spółce za relacje inwestorskie oraz kontakty z mediami,	TAK	Emitent prowadzi stronę korporacyjną pod adresem http://www.medtechs.pl/ .
3.11. Skreślony.		
3.12. opublikowane raporty bieżące i okresowe,	TAK	Emitent prowadzi stronę korporacyjną pod adresem http://www.medtechs.pl/ .
3.13. kalendarz zaplanowanych dat publikacji finansowych raportów okresowych, dat walnych zgromadzeń, a także spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych,	TAK	Emitent prowadzi stronę korporacyjną pod adresem http://www.medtechs.pl/ .
3.14. informacje na temat zdarzeń korporacyjnych, takich jak wypłata dywidendy oraz innych zdarzeń skutkujących nabyciem lub ograniczeniem praw po stronie akcjonariusza, z uwzględnieniem terminów oraz zasad przeprowadzania tych operacji. Informacje te powinny być zamieszczane w terminie umożliwiającym podjęcie przez inwestorów decyzji inwestycyjnych,	TAK	
3.15. Skreślony.		
3.16. pytania akcjonariuszy dotyczące spraw objętych porządkiem obrad, zadawane przed i w trakcie walnego zgromadzenia, wraz z odpowiedziami na zadawane pytania,	TAK	
3.17. informację na temat powodów odwołania walnego zgromadzenia, zmiany terminu lub porządku obrad wraz z uzasadnieniem,	TAK	
3.18. informację o przerwie w obradach	TAK	Emitent prowadzi stronę

MEDTECH SOLUTIONS S.A. – RAPORT ROCZNY ZA 2025 ROK

	walnego zgromadzenia i powodach zarządzenia przerwy,		korporacyjną pod adresem http://www.medtechs.pl/ .
	3.19. informacje na temat podmiotu, z którym spółka podpisała umowę o świadczenie usług Autoryzowanego Doradcy ze wskazaniem nazwy, adresu strony internetowej, numerów telefonicznych oraz adresu poczty elektronicznej Doradcy,	TAK	Emitent prowadzi stronę korporacyjną pod adresem http://www.medtechs.pl/ .
	3.20. Informację na temat podmiotu, który pełni funkcję animatora akcji emitenta,	TAK	
	3.21. dokument informacyjny (prospekt emisyjny) spółki, opublikowany w ciągu ostatnich 12 miesięcy,	TAK	Emitent prowadzi stronę korporacyjną pod adresem http://www.medtechs.pl/ .
	3.22. Skreślony.		
	3.23. Informacje zawarte na stronie internetowej powinny być zamieszczane w sposób umożliwiający łatwy dostęp do tych informacji. Emitent powinien dokonywać aktualizacji informacji umieszczanych na stronie internetowej. W przypadku pojawienia się nowych, istotnych informacji lub wystąpienia istotnej zmiany informacji umieszczanych na stronie internetowej, aktualizacja powinna zostać przeprowadzona niezwłocznie.	TAK	Emitent prowadzi stronę korporacyjną pod adresem http://www.medtechs.pl/ .
4.	Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową, według wyboru emitenta, w języku polskim lub angielskim. Raporty bieżące i okresowe powinny być zamieszczane na stronie internetowej co najmniej w tym samym języku, w którym następuje ich publikacja zgodnie z przepisami obowiązującymi emitenta.	TAK	Emitent prowadzi stronę korporacyjną pod adresem http://www.medtechs.pl/ .
5.	Spółka powinna prowadzić politykę informacyjną ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb inwestorów indywidualnych. W tym celu Spółka, poza swoją stroną korporacyjną powinna wykorzystywać indywidualną dla danej spółki sekcję relacji inwestorskich znajdującą na stronie www.GPWInfoStrefa.pl .	TAK	
6.	Emitent powinien utrzymywać bieżące kontakty z przedstawicielami Autoryzowanego Doradcy, celem	TAK	

MEDTECH SOLUTIONS S.A. – RAPORT ROCZNY ZA 2025 ROK

	umożliwienia mu prawidłowego wykonywania swoich obowiązków wobec emitenta. Spółka powinna wyznaczyć osobę odpowiedzialną za kontakty z Autoryzowanym Doradcą.		
7.	W przypadku, gdy w spółce nastąpi zdarzenie, które w ocenie emitenta ma istotne znaczenie dla wykonywania przez Autoryzowanego Doradcę swoich obowiązków, Emitent niezwłocznie powiadamia o tym fakcie Autoryzowanego Doradcę.	TAK	
8.	Emitent powinien zapewnić Autoryzowanemu Doradcy dostęp do wszelkich dokumentów i informacji niezbędnych do wykonywania obowiązków Autoryzowanego Doradcę.	TAK	
9.	Emitent przekazuje w raporcie rocznym: 9.1. informację na temat łącznej wysokości wynagrodzeń wszystkich członków zarządu i rady nadzorczej,	TAK	
	9.2. informację na temat wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcę otrzymywanego od emitenta z tytułu świadczenia wobec emitenta usług w każdym zakresie.	NIE	Informacja dotycząca wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcę stanowi tajemnicę handlową i jest nieistotna dla wyniku finansowego Spółki.
10.	Członkowie zarządu i rady nadzorczej powinni uczestniczyć w obradach walnego zgromadzenia w składzie umożliwiającym udzielenie merytorycznej odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie walnego zgromadzenia.	TAK	
11.	Przynajmniej 2 razy w roku Emitent, przy współpracy Autoryzowanego Doradcę, powinien organizować publicznie dostępne spotkanie z inwestorami, analitykami i mediami.	NIE	Emitent zamierza w miarę potrzeb organizować publiczne spotkania biorąc pod uwagę ich koszt i zapotrzebowanie ze strony interesariuszy.
12.	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie emisji akcji z prawem poboru powinna precyzować cenę emisyjną albo mechanizm jej ustalenia lub zobowiązać organ do tego upoważniony do ustalenia jej przed dniem ustalenia prawa poboru, w terminie umożliwiającym podjęcie decyzji inwestycyjnej.	TAK	
13.	Uchwały walnego zgromadzenia powinny zapewnić zachowanie niezbędnego odstępu czasowego pomiędzy decyzjami powodującymi określone zdarzenia	TAK	

MEDTECH SOLUTIONS S.A. – RAPORT ROCZNY ZA 2025 ROK

	korporacyjne a datami, w których ustalane są prawa akcjonariuszy wynikające z tych zdarzeń korporacyjnych.		
13a.	W przypadku otrzymania przez zarząd emitenta od akcjonariusza posiadającego co najmniej połowę kapitału zakładowego lub co najmniej połowę ogółu głosów w spółce, informacji o zwołaniu przez niego nadzwyczajnego walnego zgromadzenia w trybie określonym w art.399 §3 Kodeksu spółek handlowych, zarząd emitenta niezwłocznie dokonuje czynności, do których jest zobowiązany w związku z organizacją i przeprowadzeniem walnego zgromadzenia. Zasada ta ma zastosowanie również w przypadku upoważnienia przez sąd rejestrowy akcjonariuszy do zwołania nadzwyczajnego walnego zgromadzenia na podstawie art. 400 §3 Kodeksu spółek handlowych.	TAK	
14.	Dzień ustalenia praw do dywidendy oraz dzień wypłaty dywidendy powinny być tak ustalone, aby czas przypadający pomiędzy nimi był możliwie najkrótszy, a w każdym przypadku nie dłuższy niż 15 dni roboczych. Ustalenie dłuższego okresu pomiędzy tymi terminami wymaga szczegółowego uzasadnienia.	TAK	
15.	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie wypłaty dywidendy warunkowej może zawierać tylko takie warunki, których ewentualne ziszczenie nastąpi przed dniem ustalenia prawa do dywidendy.	TAK	
16.	Emitent publikuje raporty miesięczne, w terminie 14 dni od zakończenia miesiąca. Raport miesięczny powinien zawierać co najmniej: - informacje na temat wystąpienia tendencji i zdarzeń w otoczeniu rynkowym emitenta, które w ocenie emitenta mogą mieć w przyszłości istotne skutki dla kondycji finansowej oraz wyników finansowych emitenta, - zestawienie wszystkich informacji opublikowanych przez emitenta w trybie raportu bieżącego w okresie objętym raportem,	NIE	Emitent informuje o bieżących wydarzeniach w spółce za pośrednictwem raportów bieżących oraz poprzez zamieszczanie informacji na stronie internetowej Spółki pod adresem http://www.medtechs.pl/.

MEDTECH SOLUTIONS S.A. – RAPORT ROCZNY ZA 2025 ROK

	- informacje na temat realizacji celów emisji, jeżeli taka realizacja, choćby w części, miała miejsce w okresie objętym raportem, - kalendarz inwestora, obejmujący wydarzenia mające mieć miejsce w nadchodzącym miesiącu, które dotyczą emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów, w szczególności daty publikacji raportów okresowych, planowanych walnych zgromadzeń, otwarcia subskrypcji, spotkań z inwestorami lub analitykami, oraz oczekiwany termin publikacji raportu analitycznego.		
16a.	W przypadku naruszenia przez emitenta obowiązku informacyjnego określonego w Załączniku nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu („Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect”) emitent powinien niezwłocznie opublikować, w trybie właściwym dla przekazywania raportów bieżących na rynku NewConnect, informację wyjaśniającą zaistniałą sytuację.	TAK	
17.	Skreślony.		

Warszawa, 23 marca 2026 roku

Jarosław Kaim – Prezes Zarządu
MedTech Solutions S.A.Michał Janiszewski – Wiceprezes Zarządu
MedTech Solutions S.A.