

---

## **PLAN RESTRUKTURYZACYJNY**

**SPÓŁKI BRASTER S.A. W RESTRUKTURYZACJI Z SIEDZIBĄ W SZELIGACH**

---

BRASTER S.A. W RESTRUKTURYZACJI  
Z SIEDZIBĄ W SZELIGACH,  
UL. CICHY OGRÓD 7  
05-850 OŻARÓW MAZOWIECKI

KRS: 0000405201  
NIP: 5213496648  
REGON: 141530941

---

### **MIEJSCE I DATA SPORZĄDZENIA:**

WARSZAWA, DNIA 19 PAŹDZIERNIKA 2020  
R.

---

---

## **SPIS TREŚCI**

|     |  |           |
|-----|--|-----------|
| 1.  | OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA DŁUŻNIKA WRAZ Z INFORMACJĄ O AKTUALNYM ORAZ PRZYSZŁYM STANIE PODAŻY I POPYTU W SEKTORZE RYNKU, NA KTÓRYM PRZEDSIĘBIORSTWO DZIAŁA.....  | <b>3</b>  |
| 2.  | ANALIZA PRZYCZYN TRUDNEJ SYTUACJI EKONOMICZNEJ DŁUŻNIKA.....   | <b>13</b> |
| 3.  | PREZENTACJA PROPONOWANEJ PRZYSZŁEJ STRATEGII PROWADZENIA PRZEDSIĘBIORSTWA DŁUŻNIKA ORAZ INFORMACJA NA TEMAT POZIOMU I RODZAJU RYZYKA.....  | <b>20</b> |
| 4.  | PEŁNY OPIS I PRZEGLĄD PLANOWANYCH ŚRODKÓW RESTRUKTURYZACYJNYCH I ZWIĄZANYCH Z NIMI KOSZTÓW.....  | <b>29</b> |
| 5.  | HARMONOGRAM WDROŻENIA ŚRODKÓW RESTRUKTURYZACYJNYCH ORAZ OSTATECZNY TERMIN WDROŻENIA PLANU RESTRUKTURYZACYJNEGO.....  | <b>39</b> |
| 6.  | INFORMACJA O ZDOLNOŚCIACH PRODUKCYJNYCH PRZEDSIĘBIORSTWA DŁUŻNIKA, W SZCZEGÓLNOŚCI O ICH WYKORZYSTANIU I REDUKCJI.....   | <b>41</b> |
| 7.  | OPIS METOD I ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA, W TYM WYKORZYSTANIA DOSTĘPNEGO KAPITAŁU, SPRZEDAŻY AKTYWÓW W CELU FINANSOWANIA RESTRUKTURYZACJI, FINANSOWYCH ZOBOWIĄZAŃ UDZIAŁOWCÓW I OSÓB TRZECICH, W SZCZEGÓLNOŚCI BANKÓW LUB INNYCH KREDYTODAWCÓW, WIELKOŚCI UDZIELONEJ I WNIOSKOWANEJ POMOCY PUBLICZNEJ ORAZ POMOCY DE MINIMIS LUB POMOCY DE MINIMIS W ROLNICTWIE LUB RYBOŁÓWSTWIE I WYKAZANIA ZAPOTRZEBOWANIA NA NIĄ..... | <b>42</b> |
| 8.  | PROJEKTOWANE ZYSKI I STRATY NA KOLEJNE PIĘĆ LAT OPARTE NA CO NAJMNIEJ DWÓCH PROGNOZACH.....  | <b>43</b> |
| 9.  | IMIONA I NAZWISKA OSÓB ODPOWIEDZIALNYCH ZA WYKONANIE UKŁADU.....   | <b>43</b> |
| 10. | IMIONA I NAZWISKA AUTORÓW PLANU RESTRUKTURYZACYJNEGO.....  | <b>43</b> |
| 11. | DATĘ SPORZĄDZENIA PLANU RESTRUKTURYZACYJNEGO.....  | <b>43</b> |

---

## 1. OPIS PRZEDSIĘBIORSTWA DŁUŻNIKA WRAZ Z INFORMACJĄ O AKTUALNYM I PRZYSZŁYM STANIE PODAŻY I POPYTU W SEKTORZE RYNKU, NA KTÓRYM PRZEDSIĘBIORSTWO DZIAŁA.

### 1.1. Geneza powstania Spółki

Braster spółka akcyjna w restrukturyzacji (dalej: „Braster”, „Spółka”, „Dłużnik”), została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego na podstawie postanowienia wydanego w dniu 13 grudnia 2011 r. przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000405201.

Spółka została utworzona w 2008 r. przez grupę polskich naukowców, którzy opracowali unikatowy w skali świata sposób zastosowania ciekłych kryształów w diagnostyce raka piersi. Naukowcy opracowali jedyną w swoim rodzaju mieszaninę związków ciekłokrystalicznych oraz innowacyjną formułę ciekłokrystalicznej emulsji, które zostały opatentowane i wykorzystane w autorskiej technologii produkcji matryc ciekłokrystalicznych w oparciu o metodę *Continuous Liquid Crystal Film* (CLCF). **Folia termograficzna, stanowiąca kluczową część matryc i urządzenia produkowana jest w należącej do Spółki fabryce w Szeligach koło Warszawy.** Dzięki temu Spółka posiada ścisłą kontrolę nad procesem produkcyjnym oraz ma zapewnioną ochronę poufności zastosowanych rozwiązań technologicznych.

W grudniu 2011 r., decyzją Nadzwyczajnego Zgromadzenia Wspólników Spółki, nastąpiło przekształcenie formy prawnej Dłużnika ze spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w spółkę akcyjną. Był to niezbędny etap na drodze do przeprowadzenia prywatnej emisji akcji serii B oraz przygotowania do wprowadzenia akcji do obrotu publicznego w alternatywnym systemie obrotu NewConnect w 2012 r.

Nazwa Braster jest angielskim akronimem od *Breast-Tester*, co oznacza w wolnym tłumaczeniu – tester (do badania) piersi.

Misją Spółki jest podniesienie komfortu życia kobiet dzięki uwolnieniu ich od obaw związanych ze zbyt późnym wykryciem raka piersi. Zgodnie z przesłaniem, każda kobieta, przed konsultacją z lekarzem specjalistą, powinna mieć możliwość przeprowadzenia badania piersi w domu, podczas wizyty u lekarza pierwszego kontaktu, ginekologa lub internisty przy wykorzystaniu stuprocentowo nieinwazyjnego testera termograficznego. Tester ten oparty jest o naukowe podstawy i sprawdzony

---

klinicznie, pozwala na wczesne wykrycie markerów raka piersi i podjęcie szybkiego leczenia prowadzącego do pełnego wyzdrowienia.

## **1.2. Kapitały (fundusze) własne Spółki oraz zasady ich powstania**

Na dzień 19 października 2020 r. **kapitał zakładowy Spółki wynosi 1.947.824,70 zł i dzieli się na 19.478.247 akcji<sup>1</sup>:**

- 1.425.000 akcji zwykłych na okaziciela serii „A” o wartości nominalnej 0,10 zł każda;
- 1.047.291 akcji zwykłych na okaziciela serii „B” o wartości nominalnej 0,10 zł każda;
- 30.000 akcji zwykłych na okaziciela serii „C” o wartości nominalnej 0,10 zł każda;
- 60.549 akcji zwykłych na okaziciela serii „D” o wartości nominalnej 0,10 zł każda;
- 500.000 akcji zwykłych na okaziciela serii „E” o wartości nominalnej 0,10 zł każda;
- 2.600.000 akcji zwykłych na okaziciela serii „F” o wartości nominalnej 0,10 zł każda;
- 505.734 akcje zwykłe na okaziciela serii „H” o wartości nominalnej 0,10 zł każda;
- 3.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii „I” o wartości nominalnej 0,10 zł każda;
- 10.309.673 akcji zwykłych na okaziciela serii „L” o wartości nominalnej 0,10 zł każda.

Akcje serii A, B, C, D, E, F, H I i L są wprowadzone do obrotu na rynku regulowanym i nie są uprzywilejowane w rozumieniu przepisów kodeksu spółek handlowych (na każdą akcję serii A, B, C, D, E, F, H, I i L przypada jeden głos).

Akcje serii A, B, C, D, E, F, H, I oraz L są zdematerializowane i zarejestrowane przez KDPW pod kodem ISIN PLBRSTR00014, oznaczone skrótem BRA.

## **1.3. Zarząd Spółki**

---

<sup>1</sup> Zgodnie z odpisem z Krajowego Rejestru Sądowego wg stanu na dzień 13.10.2020 r., godz. 13:00:21, kapitał zakładowy Spółki wynosi 1.947.824,7 ZŁ i dzieli się na 19.478.247 akcji.

---

**Prezesem Zarządu Spółki jest Dariusz Karolak** – akcjonariusz, współzałożyciel Braster, absolwent Akademii Medycznej w Warszawie oraz stypendysta w *La Jolla Institute for the Experimental Medicine* w San Diego w USA.

Z rynkiem finansowym związany jest od 1992 r. Współzałożyciel wydawnictwa finansowego WIG-PRESS sp. z o.o. specjalizującego się w tematyce inwestowania na rynkach finansowych.

Zasiadał m.in. w radach nadzorczych spółek INSTAL Lublin S.A. oraz Apanet S.A. Obecnie pełni funkcję Prezesa Zarządu w System F S.A. oraz Członka Zarządu w Oricea Sp. z o.o. Od 2017 r. do 30 czerwca 2020 r. był również Członkiem Zarządu APANET S.A.

#### **1.4. Rada Nadzorcza**

W skład Rady Nadzorczej na dzień 19 października 2020 r. wchodzi następujące osoby:

- Grzegorz Pielak – Członek Rady Nadzorczej;
- Kamila Padlewska – Członek Rady Nadzorczej;
- Katarzyna Kilijańczyk – Członek Rady Nadzorczej;
- Elżbieta Kozik – Członek Rady Nadzorczej;
- Krzysztof Grochowski – Członek Rady Nadzorczej;
- Karolina Maria Nowak – Członek Rady Nadzorczej;
- Zygfryd Kosidowski – Członek Rady Nadzorczej.

#### **1.5. Działalność biznesowa**

Braster jest innowacyjną spółką technologiczną działającą na dynamicznie rozwijającym się rynku telemedycznym. Podstawową działalnością Spółki jest produkcja i sprzedaż opracowanego urządzenia „Braster” wraz z pakietami badań, które przeznaczone są do diagnostyki onkologicznej piersi u kobiet poprzez obrazowanie różnic temperatur.

#### **Produkt**

---

Spółka w ramach swojej działalności oferuje system telemedyczny, który pozwala wykonać wiarygodne, bezpieczne i bezbolesne badanie piersi. Wraz z nim oferowana jest usługa polegająca na dostarczeniu użytkownikom wyników automatycznej interpretacji badania termograficznego piersi poprzez platformę telemedyczną.

Spółka w swoim portfolio produktowym oferuje:

- urządzenie „Braster” skierowany jest do kobiet jako bezpośrednich użytkowniczek, które samodzielnie, w komfortowych, domowych warunkach mogą wykonywać badanie piersi (jako element profilaktyki i wsparcie comiesięcznego samobadania piersi) przy wykorzystaniu zaawansowanego systemu telemedycznego;
- urządzenie „Braster PRO” skierowany jest do gabinetów medycznych, gdzie lekarz może wykonać badanie w ramach swojej praktyki klinicznej, a otrzymany wynik stanowi uzupełnienie standardowych badań diagnostycznych piersi.

Badanie za pomocą urządzenia polega na analizie rozkładu temperatury piersi kobiety, umożliwiając identyfikację chorobowo zmienionych obszarów. Rejestrowane zmiany termiczne mogą mieć związek z procesami patologicznymi zachodzącymi w gruczole piersiowym, w tym z rozpoczęciem procesu kancerogenezy. Urządzenie daje możliwość rejestracji obrazów termograficznych powstających po przyłożeniu matrycy do piersi oraz ich transfer do systemu telemedycznego dzięki bezprzewodowej łączności z urządzeniem posiadającym zainstalowaną aplikację mobilną (smartfon, tablet). System telemedyczny przekazuje otrzymane obrazy termograficzne do oceny i analizy przez system automatycznej interpretacji oparty na algorytmach sztucznej inteligencji. Kolejnym krokiem jest przesłanie do użytkownika „Systemu Braster” powiadomienia o dokonaniu analizy nadesłanych termogramów.

Na kompleksowy „System Braster” składają się następujące elementy:

- urządzenie do badania piersi;
- aplikacja mobilna;
- platforma telemedyczna;
- system telemedyczny;
- System Automatycznej Interpretacji obrazów termograficznych i centrum telemedyczne.

Należy podkreślić, że choć urządzenie, które zostało opracowane przez Spółkę, jest urządzeniem komplementarnym wobec metod stanowiących złoty standard

---

w diagnostyce raka piersi, to jednak może ono, o ile stosowane będzie na masową skalę według schematów opracowanych na podstawie przeprowadzonych w przeszłości i przyszłości badań, znacząco wpłynąć na poprawę wykrywalności oraz na poprawę skuteczności terapii, zwłaszcza u kobiet młodszych. Rak piersi należy do tych nowotworów, które można wyleczyć o ile odpowiednio wcześniej zostaną zdiagnozowane. Termografia kontaktowa, jako metoda diagnostyki czynnościowej, nie zastępuje mammografii rentgenowskiej czy ultrasonografii piersi. W ocenie Spółki może spełniać ważną rolę badania uzupełniającego, w szczególności badania podnoszącego samoświadomość i utrwalającego prozdrowotne postawy profilaktyczne u kobiet oraz badania dostarczającego często pierwsze sygnały ostrzegawcze.

### **Produkcja**

W 2016 r. zakończono prace nad konsumencką wersją urządzenia, jego industrializacją oraz rozpoczęto produkcję matryc ciekłokrystalicznych. Ukończono również prace nad pozostałymi elementami niezbędnymi do funkcjonowania „Systemu Braster”, tj. aplikacją mobilną, systemem telemedycznym oraz System Automatycznej Interpretacji wyników badań termograficznych („SAI”). Rozpoczęcie sprzedaży produktu w wersji konsumenckiej na rynku polskim nastąpiło 19 października 2016 r.

W 2018 r. Spółka rozpoczęła pracę nad urządzeniem „Braster Pro – system profilaktyki raka piersi” („Braster Pro”) - rozwiązaniem dedykowanym profesjonalistom do użytku w gabinetach lekarskich podczas codziennych wizyt. Obejmowały one m. in. dostosowanie systemu oprogramowania i aplikacji mobilnej do zastosowania profesjonalnego oraz stworzenie specjalnego portalu i panelu edukacyjnego dla lekarzy. Sprzedaż Braster Pro rozpoczęła się 17 sierpnia 2018 r.

W okresie od 17 sierpnia 2018 r. do końca marca 2019 r. 91 placówek medycznych w Polsce nawiązało współpracę ze Spółką i zakupiło Braster Pro. Urządzenie sprzedawane jest także na rynkach zagranicznych, m. in. w Bułgarii i na Ukrainie. Spółka zamierza wprowadzić swój produkt na szereg innych rynków zagranicznych i w związku z tym zawarła umowy z dystrybutorami działającymi m. in. na Węgrzech, w Brazylii, Rosji, Indiach, Chinach, Emiratach Arabskich, Kolumbii, Wietnamie czy RPA.

### **Walidacja projektu**

---

Duże znaczenie Spółka przywiązuje do czynności badawczo-rozwojowych. W ramach prac rozwojowych, Spółka przeprowadziła w ostatnich latach, we współpracy z wiodącymi ośrodkami klinicznymi w Polsce, szereg badań obserwacyjnych, m. in.:

- ThermaCRAC – badanie porównujące skuteczność urządzenia w diagnostyce i różnicowaniu patologii piersi u kobiet względem standardowych metod diagnostycznych, takich jak mammografia i ultrasonografia;
- ThermaRAK – badanie mające na celu zgromadzenie danych z badania termograficznego oraz danych z badań obrazowych w diagnostyce i różnicowaniu raka piersi u kobiet;
- ThermaALG – którego celem było porównanie skuteczności diagnostycznej kolejno opracowanych algorytmów interpretacji obrazów termograficznych.

Badanie obserwacyjne ThermaALG zostało zakończone w połowie 2016 r., a uzyskane w nim czułość i swoistość badania termograficznego wyniosły odpowiednio 81,5% i 87,0% dla kobiet w wieku 25–49 lat oraz 77,8% i 62,5% dla kobiet w wieku 50 lat i powyżej, co daje wyniki zbliżone do badania USG. Badania kliniczne potwierdzają skuteczność oraz przydatność urządzenia w diagnostyce raka piersi u kobiet.

## **1.6. Dofinansowanie działalności rozwojowej Spółki**

Braster w historii swojej działalności korzystał ze środków UE w ramach następujących projektów:

- *TESTER – innowacyjny tester do termografii ciekłokrystalicznej, wykrywający markery raka piersi PKWiU: 33.40.23 (Przyrządy ciekłokrystaliczne)*

19 grudnia 2008 r. Zarząd Spółki podpisał umowę z PARP na mocy której otrzymał dofinansowanie w ramach działania 1.4 Wsparcie projektów celowych osi priorytetowej 1 Badania i Rozwój nowoczesnych technologii oraz działania 4.1 Wsparcie wdrożeń wyników prac B+R osi priorytetowej 4 Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia, w łącznej kwocie 2.217.605,90 Zł.

Okres realizacji Projektu: od 2009-02-01 do 2015-11-30.

- *Zastosowanie zaawansowanych układów optoelektronicznych do celów przemysłowej automatycznej kontroli jakości odpowiedzi termochromowej*



---

*matryc ciekłokrystalicznych o prekalibrowanym wąskim zakresie mezofazy termotropowej wykorzystywanych do produkcji testerów biomedycznych*

W dniu 5 grudnia 2012 r. Spółka, podpisał umowę na mocy której otrzymała dofinansowanie w ramach Programu "INNOTECH" w ścieżce programowej IN-TECH, w łącznej kwocie 1.503.863 ZŁ.

Okres realizacji Projektu: od 2012-10-01 do 2017-12-31.

- *Opracowanie innowacyjnego w skali świata urządzenia Tester BMASTER przeznaczonego do cyfrowej rejestracji obrazów termograficznych patologii gruczołu piersiowego kobiet oraz badania porównujące skuteczność urządzenia względem standardowych metod diagnostycznych raka piersi*

W dniu 21 października 2014 r. Zarząd Spółki podpisał umowę na mocy której otrzymał dofinansowanie w ramach programu sektorowego INNOMED, w łącznej kwocie 1.896.664 ZŁ.

Okres realizacji Projektu: od 2014-05 do 2016-10.

## **1.7. Patenty i znaki towarowe**

Lista praw ochronnych do patentów i znaków towarowych:

- patent 050004 - „Ciekłokrystaliczna emulsja typu olej w wodzie i sposób wytwarzania ciekłokrystalicznej emulsji”;
- patent 050005 - „Mieszanina związków ciekłokrystalicznych, układ trzech mieszanin ciekłokrystalicznych oraz ich zastosowań”;
- patent 050030;
- patent 0500990 - „Zestaw trzech mieszanin ciekłokrystalicznych i jego zastosowanie do wykrywania anomalii termicznych oraz sposób diagnozowania tych anomalii”;
- patent 064445 - „Urządzenie do kontroli kalibracji termochromowych matryc ciekłokrystalicznych, sposób kontroli i kalibracji termochromowych matryc ciekłokrystalicznych oraz zastosowanie urządzenia do kontroli kalibracji termochromowych matryc ciekłokrystalicznych”;
- Znak Towarowy Z.412900 - BREAST LIFE TESTER;
- Znak Towarowy Z.412901 - BMASTER SCANNER;
- Znak Towarowy Z.412902 - BMASTER TESTER;
- Znak Towarowy CTM 012122172 - BMASTER BREAST LIFE TESTER;

- 
- Znak graficzny CTM014794671.

### **1.8. Charakterystyka sektora rynku, na którym działa przedsiębiorstwo Spółki wraz z informacją o jego aktualny oraz przyszłym stanie podaży i popytu**

Najważniejszym celem strategicznym Spółki jest zbudowanie globalnej platformy telemedycznej i zajęcie pozycji lidera w zakresie świadczenia usług nakierowanych na wczesne wykrywanie nieprawidłowości/chorób gruczołu piersiowego u kobiet, w tym raka piersi, przy użyciu technologii ciekłokrystalicznej termografii kontaktowej. Z tego względu istotny wpływ na rozwój Spółki będzie miała sytuacja na globalnym rynku telemedycznym. Rynek ten definiowany jest jako wykorzystanie urządzeń i komunikacji elektronicznej do monitorowania symptomów mogących świadczyć o rozwoju lub trwaniu procesów chorobowych.

Światowy rynek telemedyczny znajduje się w fazie dynamicznego rozwoju. Obecnie reprezentuje on relatywnie niewielką część rynku opieki zdrowotnej, jednak jest jednym z najszybciej rozwijających się sektorów branży medycznej. Trwająca od początku 2020 r. pandemia COVID-19 dodatkowo przyspieszy proces upowszechniania rozwiązań telemedycznych. Niezależnie od tego, kiedy pandemia COVID-19 się zakończy, popyt na rozwiązania telemedyczne pozostanie na wysokim poziomie i będzie wciąż rósł z uwagi na konieczność wielomiesięcznej, a może nawet wieloletniej wzmożonej czujności post-pandemicznej, której fundamentem jest i musi być ograniczanie, tam gdzie tylko możliwe, bezpośredniego kontaktu personelu medycznego z pacjentem.

Motorem napędzającym popyt na usługi telemedyczne jest czynnik ekonomiczny. Starzenie się społeczeństw, rosnąca świadomość zdrowotna oraz coraz liczniej diagnozowane przypadki chorób przewlekłych przekładają się na wzrost liczby pacjentów i wzmożone zapotrzebowanie na wysokiej jakości usługi medyczne. Jednocześnie coraz aktywniejsze poszukiwanie możliwości ograniczenia kosztów usług medycznych i niedostateczna liczba odpowiednio wykwalifikowanego personelu medycznego prowadzą do rozwoju rynku telemedycznego, który staje się integralną częścią światowego rynku opieki zdrowotnej. Słabość podaży usług medycznych dobrej jakości unaocznili związany z COVID-19 kryzys systemów opieki zdrowotnej większości krajów świata, włączając w to tak rozwinięte i doinwestowane rynki jak włoski czy amerykański. Tym pożyteczniejsze okażą się rozwiązania telemedyczne, bo uwolnią w liczącym się zakresie czas pracy wykwalifikowanego, a tym samym drogiego

---

personelu medycznego oraz umożliwią zarządzanie ryzykiem zakażeń w okresie post-pandemicznym.

Zgodnie z szacunkami przedstawionymi w raporcie *BCC Research Global Markets for Telemedicine Technologies*, globalny rynek urządzeń i usług telemedycznych do 2023 r. będzie rósł średniorocznie w tempie 18% i osiągnie w 2023 r. wartość 72,5 mld USD wobec 31,2 mld USD w 2018 r.

**Podkreślić należy, że nie są Spółce znane firmy produkujące urządzenia do czynnościowego obrazowania piersi przy wykorzystaniu ciekłokrystalicznej termografii kontaktowej, dlatego w ocenie Zarządu Spółka nie posiada bezpośrednich konkurentów.**

Pośrednimi konkurentami na docelowym rynku Spółki są podmioty zajmujące się wytwarzaniem termograficznego sprzętu medycznego na podstawie innych technologii aniżeli wykorzystywana przez Braster.

### **1.9. Sytuacja majątkowa Spółki**

Głównymi składnikami majątku Spółki są środki trwałe i wartości niematerialne i prawne. Pierwsze stanowią majątek służący do produkcji matryc ciekłokrystalicznych używanych w urządzeniach Spółki, wartości niematerialne i prawne zaś skapitalizowane nakłady na technologię służącą do analizowania wyników badań przeprowadzonych za pomocą urządzeń.

W 2016 r. Spółka nabyła nieruchomość w Szeligach, w której jest zarejestrowana siedziba Braster, oraz halę produkcyjną. Nieruchomość wraz z gruntem została nabyta za kwotę 5.300 tys. zł. Zakup nieruchomości został częściowo sfinansowany kredytem bankowym w kwocie 1.300 tys. zł, który został już przez Spółkę spłacony. Całość nakładów na adaptację nieruchomości i przystosowanie jej do wymogów produkcji wyrobu medycznego wynosiła 15.578 tys. zł.

Spółka posiada również majątek obrotowy w postaci m. in. materiałów do produkcji, które obejmują podzespoły elektroniczne, płytę główną, listwy led, baterie, uchwyty, obejmmy, matryce ciekłokrystaliczne, składniki do produkcji matryc (folie oraz surowce

---

chemiczne) oraz zaliczki na dostawy obejmują głównie zaliczki na dostawy komponentów elektronicznych i surowców do produkcji urządzeń.

Niezakończone prace rozwojowe wykazywane są w aktywach obrotowych jako krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe. Koszty ochrony patentów i znaków towarowych związanych z pracami rozwojowymi są prezentowane w długoterminowych rozliczeniach międzyokresowych.

Do wartości niematerialnych i prawnych Spółka zalicza opłaty na ochronę patentową i ochronę znaków towarowych, które są związane z pracami rozwojowymi finalnej wersji Systemu BRASTER, na podstawie kosztów poniesionych na uzyskanie ochrony w poszczególnych krajach lub obszarach. Do czasu uzyskania ochrony znaku lub patentu koszty te są wykazywane w zaliczkach na wartości niematerialne i prawne.

Wartość uzyskanych patentów i znaków towarowych powiązanych z pracami rozwojowymi (uzyskanie ochrony znaków towarowych, które będą związane z komercyjną wersją produktu np.: „BRASTER Tester”) jest przenoszona na długoterminowe rozliczenia okresowe kosztów.

Rozliczenia międzyokresowe przychodów natomiast obejmują środki otrzymane z dotacji na sfinansowanie prac rozwojowych. Kwoty zaliczone do rozliczeń międzyokresowych przychodów zwiększają pozostałe przychody operacyjne proporcjonalnie do odpisów amortyzacyjnych kosztów prac rozwojowych lub w momencie ujęcia kosztów, na których sfinansowanie otrzymano dane dotacje. Rozliczenia międzyokresowe przychodów obejmują:

- środki otrzymane z Narodowego Centrum Badań i Rozwoju („NCBiR”) w ramach projektu INNOMED;
- środki otrzymane z Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości („PARP”) na sfinansowanie prac rozwojowych;
- środki otrzymane z PARP dotyczące wsparcia wdrożeń wyników prac badawczo-rozwojowych;
- opłacone z góry przez klientów abonamenty i pakiety badań na przyszłe miesiące.

---

## 2. ANALIZA PRZYCZYN TRUDNEJ SYTUACJI EKONOMICZNEJ DŁUŻNIKA.

### 1. Brak realizacji założonej strategii sprzedażowej

Podstawową przyczyną utraty zdolności Spółki do regulowania zobowiązań jest nieosiągnięcie zakładanego poziomu sprzedaży.

Strategia sprzedażowa Spółki na początku zakładała skuteczną promocję i sprzedaż konsumenckiej wersji urządzenia Braster. Niezadowolające wyniki sprzedaży urządzenia konsumenckiego z jednoczesnym dużym zainteresowaniem środowiska medycznego wykorzystaną przez Spółkę technologią, skłoniły Spółkę do podjęcia decyzji o rozszerzeniu portfolio produktowego o produkt medyczny Braster Pro przeznaczony do użytku w gabinetach lekarskich. Tym samym dystrybucja środków pieniężnych została przekierowana na urządzenie do zastosowania gabinetowego.

Na brak satysfakcjonujących wyników sprzedażowych wpływ miało wiele czynników, między innymi:

#### **Niedoszacowanie kosztów wprowadzenia produktu na rynek**

Wprowadzanie produktu medycznego na rynek światowy to proces złożony i obejmuje wiele różnych aspektów oraz obszarów począwszy od uwzględnienia modelu finansowania służby zdrowia na danym rynku (wydatki ponoszone przez kobiety z własnych środków vs. refundacja przez państwo lub ubezpieczycieli), poprzez uzyskanie akceptacji środowiska medycznego dla nowego wyrobu medycznego, ustalenie modelu biznesowego atrakcyjnego zarówno dla Spółki jak i dystrybutora, przeprowadzenie certyfikacji, uzyskanie zgód i pozwoleń państwowych urzędów, a kończąc na opracowaniu planu marketingowego. Skuteczne wprowadzenie tak zaawansowanego wyrobu medycznego wymaga jednoczesnego spełnienia wielu takich i podobnych warunków.

Spółka w przyjętym budżecie sprzedażowym nie doszacowała kosztów z tytułu wprowadzenia urządzenia zarówno w wersji konsumenckiej, jak i gabinetowej na rynki, zwłaszcza rynki zagraniczne. Koszty te okazały się znacznie wyższe od zakładanych. Przekroczenie kosztów ekspansji zagranicznej na niektórych rynkach, miało istotny negatywny wpływ na działalność Spółki w kontekście jej sytuacji finansowej oraz perspektywy rozwoju.

---

Dodatkowo Spółka nie była przygotowana finansowo na tak długi okres wymagany do certyfikacji urządzenia na danym rynku zagranicznym, który wynosił nawet 2 lata. W oczekiwaniu na pozwolenia na sprzedaż urządzeń na rynku lokalnym Spółka musi utrzymać w ciągłym funkcjonowaniu przedsiębiorstwo, które generuje comiesięczne koszty stałe.

### **Zbyt niski budżet przeznaczony na wdrożenie urządzenia**

Wdrożenie każdego nowego produktu, w tym produktu medycznego, jego akceptacja i powszechność użytkowania wymaga czasu i środków finansowych. W zależności od tego z jakim wyrobem mamy do czynienia powyższe determinanty będą zmienne.

Z uwagi na fakt, że Spółka wchodzi na rynek społecznie wrażliwy z produktem innowacyjnym, znajdującym się w początkowej fazie rozwoju, obarczonym wysokim ryzykiem nieprzewidywalności, czas potrzebny na jego akceptację i upowszechnienie liczony jest w latach. W trakcie tego okresu, wyrób medyczny jest testowany, konsultowany ze środowiskiem lekarskim, opiniowany przez autorytety naukowe, są wykonywane badania empiryczne na próbie, przechodzi certyfikację, rozpoczyna się jego produkcja.

Dla przykładu popularny portal społecznościowy Facebook, będący symbolem sukcesu w biznesie, od momentu jego uruchomienia w lutym 2004 roku, przestał przynosić straty i zaczął pokrywać koszty operacyjne dopiero we wrześniu 2009 roku. A mowa jest „tylko” o aplikacji internetowej, która nie wymaga tak złożonych procedur jak wyrób medyczny.

Długi okres pomiędzy skonstruowaniem urządzenia medycznego a skutecznym wprowadzeniem na rynek jest kapitałochłonny.

Spółka zbyt nisko oszacowała budżet potrzebny na prawidłowe wdrożenie urządzenia. W ocenie obecnego Zarządu Spółki, produkt został wprowadzony na rynek za szybko, nie był dostatecznie przygotowany. Źle również pokierowano strategią sprzedażową, która nie została zmodyfikowana po zdiagnozowaniu jej błędnych założeń.

### **Problemy z akceptacją urządzenia przez środowisko lekarskie**

Urządzenia medyczne oraz system telemedyczny opracowane przez Spółkę oferują nową jakość w diagnostyce i profilaktyce chorób piersi u kobiet. W przypadku wykrycia patologii w obrazie termograficznym pacjentka kierowana jest do pogłębionej

---

diagnostyki (ultrasonografia, mammografia) oraz ewentualnie histopatologicznego badania potwierdzającego rozpoznanie.

Innowacja medyczna, jaką są urządzenia Braster i Braster Pro wymagają upowszechnienia informacji w środowisku medycznym w wielu krajach. Jest to niezbędne do akceptacji środowiska medycznego dla nowego podejścia do wczesnego diagnozowania patologii piersi u kobiet. Sukces rynkowy urządzeń takich jak Dłużnika, jest ściśle związany z wiedzą i nastawieniem lekarzy do produktu. Dzieje się tak, bo w wyniku zdiagnozowania wysokiego ryzyka zmiany nowotworowej piersi w badaniu przeprowadzonym urządzeniem w warunkach domowych pacjentka na kolejnych etapach diagnozowania kontaktuje się z lekarzami. O istnieniu i zaletach urządzenia lekarz powinien wiedzieć wcześniej, a nie dowiadywać się od pacjentek zgłaszających się na badania.

Dotarcie do lekarzy i uzyskanie akceptacji środowiska medycznego wymaga przeprowadzenia wielu kosztownych badań oraz przygotowania publikacji naukowych opisujących ich wyniki i pozycjonujących produkt w procedurze diagnostycznej. To procesy długotrwałe. Dla przykładu publikacja o badaniu ThermaCrac ukazało się w wysoko punktowanym fachowym czasopiśmie medycznym *Integrative Cancer Therapies* dopiero 27 kwietnia 2020 r. po 4 latach od zakończenia tego badania:

<https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/1534735420915778>

Spółka posiada pozytywną opinię o produkcie wystawioną m. in. przez Polskie Towarzystwo Ginekologów i Położników oraz Polskie Towarzystwo Ginekologii Onkologicznej.

W polskim środowisku lekarskim pojawiały się nieliczne na szczęście negatywne opinie o urządzeniu, za którymi stoi niedostateczna wiedza o jego zastosowaniu i zaletach. Jak zawsze przy wprowadzaniu pionierskich rozwiązań pojawił się czarny PR ze strony potencjalnej konkurencji w obawie o utratę rynku. W przypadku Braster Pro zaistniał opór ze strony branży mammograficznej, nieuzasadniony, bo termografia kontaktowa, USG i mammografia to metody komplementarne tzn. że zastosowane łącznie poprawiają skuteczność odczytów wszystkich tych metod stosowanych z osobna, z korzyścią dla pacjentek. Co więcej, krytycy termografii kontaktowej pomijają fakt ograniczenia metod diagnostycznych dostępnych dla kobiet poniżej 50 r. ż. do USG, które jest badaniem strukturalnym a nie funkcjonalnym. Nietrudno wydedukować, że połączenie badań strukturalnego z funkcjonalnym wygeneruje większą czułość niż

---

każda z metod zastosowana z osobna. Potwierdzenie tego przypuszczenia znalazło się we wnioskach z wyników największych do tej pory przeprowadzonych badań, INNOMED. Skojarzone USG i termografia wykazały się czułością powyżej 80%.

Negatywna ocena środowiska medycznego w Stanach Zjednoczonych, dotycząca termografii zdalnej (a nie kontaktowej jak w urządzeniu Dłużnika), również na dłuższy czas wstrzymała komercjalizację urządzenia w niektórych pozostałych krajach. Bardzo podatnymi na jakąkolwiek opinię naukową płynącą z USA są środowiska lekarskie w Japonii, Chinach, Brazylii, na Tajwanie, w Korei Południowej i Australii. Mimo to udało się wprowadzić BASTER PRO do Brazylii, a bliska zakończenia jest procedura dopuszczająca urządzenia Dłużnika w Korei Południowej.

Jednakże należy wskazać, że Zarząd Spółki nie promuje urządzenia jako produktu o charakterze substytucyjnym w stosunku do standardowych metod diagnostycznych, lecz jako metodę komplementarną i uzupełniającą w stosunku do dotychczas stosowanych w praktyce kliniczno-ambulatoryjnej metod diagnostycznych (mammografia rentgenowska i ultrasonografia), z korzyścią dla pacjentek zwłaszcza poniżej 50 r. ż.

## **2 . Wysokie koszty funkcjonowania Spółki**

Spółka ponosiła wysokie koszty funkcjonowania w zestawieniu z niewielką skalą sprzedaży. Dążąc do skutecznej komercjalizacji urządzenia w kraju i za granicą, Spółka ponosiła bardzo wysokie koszty między innymi:

- koszty konsultantów medycznych i innych – Spółka korzystała i korzysta przy tworzeniu produktu, jego produkcji, komercjalizacji i sprzedaży z zewnętrznych konsultantów medycznych, doradców strategicznych, konsultantów marketingowych i sprzedażowych;
- koszty konferencji zagranicznych i krajowych – to przede wszystkim koszty marketingu i prezentacji urządzenia;
- koszty działu sprzedaży i marketingu – Spółka ponosiła znaczne nakłady na dział sprzedaży i marketingu, które nie będąc uzależnione od osiągniętych efektów, nie zostały racjonalnie spożytkowane;
- koszty utrzymania zakładu produkcyjnego w Szeligach – niezależnie od wolumenu produkcji oraz sprzedaży, zakład produkcyjny funkcjonuje, a jego utrzymanie pochłania znaczne środki;



- 
- koszty najmu biura w Warszawie – w okresie styczeń 2016 – luty 2020 Spółka miała wynajęte biuro w Warszawie na Stadionie Narodowym – łączny koszt dodatkowej powierzchni biurowej wraz z nakładami adaptacyjnymi najmowanej powierzchni wynosił za cały ten okres 2.234 tys. zł. Obecny Zarząd nie znajduje uzasadnienia dla tego wydatku, zwłaszcza w świetle posiadanej własnej przestrzeni biurowej w siedzibie firmy w Szeligach. Ewentualne braki powierzchni z łatwością można było uzupełnić za ułamek wydanych na zbędne biuro środków, np. rozwiązaniami kontenerowymi;
  - koszty działu IT – koszty o aktualnie największym stałym udziale w kosztach operacyjnych. Koszty wynagrodzeń programistów, koszty utrzymania infrastruktury telekomunikacyjnej (hosty serwerów, wsparcie techniczne, utrzymanie systemów), koszty utrzymania łącz i infrastruktury związanej z aplikacjami stanowiły 33% kosztów działalności operacyjnej ogółem w styczniu 2020 roku, w tym koszty samych wynagrodzeń programistów stanowiły 20% kosztów działalności operacyjnej. W porównaniu ze styczniem roku 2019 wartości te stanowiły odpowiednio 21% oraz 13%. Produkt Braster i Braster Pro w dużej mierze bazuje na oprogramowaniu, którego utrzymanie, niezależnie od wolumenu sprzedaży, wymaga pracy działu IT. Równocześnie cały czas trwają prace nad udoskonalaniem aplikacji. Są to koszty stałe ponoszone niezależnie od aktywnych aplikacji w danym czasie, które jednak przy biznesie skalowanym, jakim jest sprzedaż urządzeń wraz z aplikacjami do wykonywania i interpretacji badań, po osiągnięciu progu rentowności nie będą rosły proporcjonalnie do wzrostu obsługi większej ilości badań.

### **3. Błędna strategia biznesowa**

Aktualny Zarząd upatruje też przyczyn trudnej sytuacji Spółki w przyjętej strategii biznesowej oraz nekorygowaniu jej w miarę napływu informacji o niepoprawności przyjętych założeń.

Daleko niewłaściwy był dobór kadry zarządzającej, która nie dysponowała kwalifikacjami łączącymi kompetencje medyczne, naukowe i biznesowe. Dopiero w styczniu 2019 r. w Radzie Nadzorczej Spółki znalazła się osoba z wykształceniem lekarskim, od marca 2020 r. ZWZA w dniu 31 sierpnia 2020 r. były dwie takie osoby, jedna w Zarządzie, jedna w Radzie Nadzorczej. Nowo wybrana na ZWZA w dniu 31 sierpnia 2020 r. Rada Nadzorcza IV kadencji składa się w 7 osób, w tym z 4 kobiet,

---

w tym 2 z wykształceniem lekarskim, 1 osobą aktywnie działającą w środowisku Amazonek. Tym samym nastąpiła profesjonalizacja RN.

Analizując historię spółki widać wyraźnie kontrast pomiędzy technicznymi – inżynierskimi jej dokonaniem a zagadnieniami z zakresu zarządzania oraz finansów. Opracowaniem technologii wytwarzania folii ciekłokrystalicznej, jej opatentowaniem, przeskalowaniem, budową jedyne w swoim rodzaju zakładu produkcyjnego na świecie, w końcu skonstruowaniem w międzynarodowej kooperacji skomplikowanego urządzenia telemedycznego godnego miana produktu XXI wieku Spółka może i powinna się szczycić.

Po stronie finansowej tego projektu widać ewidentne błędy w sztuce zarządzania. W organach Spółki nie było zrozumienia dla faktu, że to kapitał inwestorów finansuje całe przedsięwzięcie i należy dbać o wartość dla akcjonariuszy. Kardynalnym błędem, a jednocześnie punktem zwrotnym, który przesądził o sekwencji wydarzeń zmuszającej finalnie do restrukturyzacji spółki było trwanie przy długi tzn. niewykupienie lub nieskonwertowanie go na kapitał wartych 10,5 mln obligacji oprocentowanych na WIBOR +5,7% rocznie przy symbolicznych w stosunku do wysokości tego zobowiązania przychodach ze sprzedaży. Zaciągnięcie tego długu można było uzasadnić potrzebą znalezienia szybkiego finansowania pomostowego, aby dotrzeć do momentu podniesienia kapitału w drodze kolejnych emisji akcji lub do wygenerowania odpowiednio wysokich przychodów jednak pozostawienie go bez jakichkolwiek działań, np. refinansowania czy skonwertowania na kapitał było strategicznym błędem, niewybaczalnym, bo Spółka zatrudniała bardzo wysoko opłacanych fachowców – bezskutecznie.

Emisja akcji w lipcu 2017 r. była ostatnim właściwym momentem na restrukturyzację oprocentowanego długu poprzez wykup, częściowy wykup i/lub konwersję na niżej oprocentowany. Jesienią 2017 r. była już przesądzona likwidacja OFE zatem wobec niepowodzenia komercjalizacji urządzenia w wersji konsumenckiej pewnym było, że bez wzrostu przychodów na krajowym rynku finansowym na dalsze finansowanie nie ma co liczyć. Był to moment w którym istniało jeszcze znaczne pole manewru w tym zakresie, bo na kontach spółki znajdowała się kwota ponad 25 mln zł. W październiku 2017 r. kurs przebił wsparcie 10 zł za akcję, by jeszcze raz na krótko w styczniu 2018 r. wrócić ponad ten poziom. Od tamtej pory kurs spadł o ponad 95%.

---

Im mniej gotówki znajdowało się na kontach bankowych spółki tym silniejszy był trend spadkowy notowań. Zaczął się pewnego rodzaju wyścig z czasem, polegający na założeniu im więcej wyda się na sprzedaż, tym większe będą przychody. Zatrudniano oferując zbyt wysokie wynagrodzenia nie wymagając w zamian wyników. Doprowadziło to do skrajnego przerostu zatrudnienia i „przepalania” gotówki w tempie momentami osiagającymi wartość 2 mln zł miesięcznie.

W sierpniu 2018 r. rozpoczęto sprzedaż BRASTER Pro. Z tym produktem wiązano duże nadzieje (słusznie). Podpisano kontrakty z dystrybutorami w wielu krajach, ze sprzedażą w większości z nich już sobie nie radzono.

Nieracjonalne decyzje biznesowe, nieprzygotowanie rynku do przyjęcia urządzenia wbrew środowisku lekarskiemu a nie w porozumieniu z nim, bezkrytyczne przyjmowanie założeń sprzedażowych doprowadziły do aktualnej sytuacji w której znalazła się Spółka.

---

### **3. PREZENTACJA PROPONOWANEJ PRZYSZŁEJ STRATEGII PROWADZENIA PRZEDSIĘBIORSTWA DŁUŻNIKA ORAZ INFORMACJĘ NA TEMAT POZIOMU I RODZAJU RYZYKA.**

#### **2.1. Strategia prowadzenia działalności przez Spółkę w zakresie sprzedaży jej głównych produktów**

Do chwili obecnej poziom sprzedaży generowany z flagowych produktów Spółki, tj. Braster Pro oraz System Braster nie pozwala na pokrycie kosztów jej funkcjonowania. W tym zakresie Spółka cały czas jest jeszcze w fazie rozwoju i prezentowania swoich produktów zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym, przy tym działania w tym zakresie zostały spowolnione przez ograniczenia w prowadzeniu działalności sprzedażowej związane z epidemią COVID-19.

Podkreślić należy, że Spółka jest w trakcie realizacji zmiany w sposobie pozyskiwania klientów i dystrybucji produktów na rynkach zagranicznych poprzez podpisywanie umów z lokalnymi firmami wyspecjalizowanymi w sprzedaży produktów medycznych, znających lokalne środowisko lekarskie. Działania te były planowane już wcześniej, nie są one bezpośrednio spowodowane sytuacją związaną z wystąpieniem i rozwojem zagrożenia epidemiologicznego. W ocenie Spółki wprowadzane zmiany pozwolą – w odpowiedniej perspektywie – sukcesywnie zwiększać poziom sprzedaży flagowych produktów Spółki, nawet w warunkach niepewności spowodowanej epidemią COVID-19.

Jednocześnie, Spółka ma zamiar kontynuować działania marketingowe, które będą realizowane dwutorowo. Spółka skupiać się będzie na działaniach skierowanych do pracowników medycznych oraz na działaniach skierowanych do kobiet (ostatecznych odbiorców usług medycznych).

#### **Działania skierowane do pracowników medycznych**

Głównymi grupami docelowymi będą lekarze ginekolodzy, położne i pielęgniarki. W dalszej kolejności lekarze rodzinni, radiolodzy i onkolodzy. Podstawowe cele, jakie Spółka chce osiągnąć poprzez wdrożenie planowanych działań, to budowanie relacji ze środowiskiem medycznym, zwiększanie świadomości lekarzy dotyczącej systemu Braster Pro i jego miejsca w profilaktyce raka piersi, zachęcanie lekarzy do wprowadzenia badania Braster Pro do swoich gabinetów i rekomendowania go

---

pacjentkom oraz wsparcie lekarzy w promowaniu badania Braster Pro w gabinetach i w przeprowadzaniu badania Braster Pro.

Podejmowane działania będą następujące:

- udział w konferencjach medycznych;
- wizyty w gabinetach handlowców Spółki (wyposażonych w materiały marketingowe tj. broszury, ulotki, roll-upy, gadżety itp. wspierające sprzedaż);
- działania w Internecie (udostępnianie informacji produktowych na stronie internetowej, prowadzenie fanpage na Facebook – udostępnianie materiałów produktowych i dotyczących profilaktyki raka piersi, z których mogą korzystać lekarze).

### **Działania skierowane do pacjentek**

Główną grupą docelowych odbiorców systemów Braster będą pacjentki (klientki) współpracujących ze Spółką gabinetów medycznych (kobiety z grupy ryzyka, BRCA, rak piersi w rodzinie), kobiety dbające o zdrowie swoich piersi (robiące badania profilaktyczne), kobiety które zażywają hormonalną terapię doustną. Podstawowe cele, jakie Spółka chce osiągnąć poprzez wdrożenie planowanych działań, to budowanie rozpoznawalności marki wśród kobiet, budowanie świadomości kobiet dotyczącej profilaktyki raka piersi i miejsca badań Braster Pro, jako narzędzia uzupełniającego standardowe metody diagnostyki raka piersi, zachęcenie kobiet do rozmowy ze swoim lekarzem ginekologiem o badaniu Braster Pro i do umawiania się na badania Braster Pro w gabinetach współpracujących ze Spółką.

### **2.2. Wprowadzenie na rynek nowych produktów, pomocnych w zarządzaniu kryzysem związany z pandemią COVID-19**

Spółka ma jednak świadomość, że brak adekwatnej sprzedaży w stosunku do poziomu ponoszonych kosztów funkcjonowania oraz spadek sprzedaży urządzeń i liczby wykonywanych badań wynika w dużej mierze z zamknięcia (tzw. „lock-down”) lub ograniczenia dostępu do wszystkich rynków na świecie (w tym polskiego), na których oferowane są produkty Braster. Obserwując nasilające się symptomy załamania sprzedaży flagowych produktów w lutym i w marcu 2020 r., oraz zamrożenie rynku finansowego Zarząd Spółki rozpoczął pilne poszukiwania nowych źródeł przychodów w oparciu o posiadane przez Spółkę aktywa, zwłaszcza zaś o posiadany zakład produkcyjny, linię technologiczną oraz znajdujące się w magazynie surowce i składniki.

---

W wyniku tych działań w ciągu kilku tygodni Spółka opracowała 2 produkty pomocne w zarządzaniu ryzykiem rozprzestrzeniania pandemii COVID-19:

- **Ciekłokrystaliczny wskaźnik temperatury BRASTER** do stosowania na czoło tuż nad brwiami, stworzony dla bezpieczeństwa osób przebywających w otoczeniu badanego. W sposób widoczny i ciągły zmianą zabarwienia w stosunku do czarnego tła sygnalizuje wzrost temperatury ciała powyżej 38 st. C. W oparciu o dostępną literaturę fachową jest to objaw w 99% znamieny (choć niespecyficzny) dla ostrych zakażeń COVID-19. Wskaźnik nie jest termometrem lekarskim, a łatwym w użyciu i tanim urządzeniem wielokrotnego użytku, sygnalizującym konieczność oddalenia się od osób z otoczenia celem dokonania pomiaru takim termometrem. W miejscach pracy, w skupiskach ludzkich takich jak środki transportu kościoły, kina, zakłady opieki zdrowotnej pracy użytkownicy monitorują się nawzajem. Produkt został zastrzeżony patentowo w Polsce i zagranicą. Opracowano materiały marketingowe, w tym krótki filmik informacyjny zamieszczony na specjalnej zakładce na stronie internetowej Spółki <https://www.braster.eu/pl/wskaznik>;
- **Przyłbice ochronne chroniące przed SARS-COV-2** to drugi produkt przygotowany w ekspresowym tempie zaledwie kilku tygodni w oparciu o posiadany zakład i zatrudnioną w nim kadrę. Stworzenie tego produktu jest reakcją Spółki na wiedzę pozyskaną podczas sondowania popytu na wskaźniki temperatury BRASTER.

### 2.3. Źródła finansowania kosztów bieżącej działalności Spółki

Spółka w pierwszej fazie przyspieszonego postępowania układowego przeprowadziła restrukturyzację kosztową, w tym w szczególności zreorganizowała strukturę zatrudnienia i zredukowała nieefektywne wydatki ponoszone przez nią w tym zakresie. Dłużnik dodatkowo przygotował się na budowę grupy kapitałowej i przejęcie kontroli w spółkach, działających w szybko rozwijającym się i rentownym obszarze nowoczesnych rozwiązań z zakresu energetyki rozproszonej, OZE (odnawialnych źródeł energii) oraz elektromobilności. W Radzie Nadzorczej nowej kadencji zasiadł specjalista praktyk z wieloletnim doświadczeniem w tej branży. Uporządkowano również formy finansowania obecnej i przyszłej działalności Spółki, poprzez przeprowadzenie „ratunkowej” emisji akcji serii O, a w konsekwencji podwyższenie kapitału zakładowego Spółki.

---

Do czasu pełnej komercjalizacji urządzeń System Braster oraz Braster Pro także na rynkach zagranicznych i osiągnięcia etapu, w którym generowane będą dodatnie przepływy gotówkowe z działalności operacyjnej, Spółka będzie uzależniona od:

- **przychodów ze sprzedaży nowych produktów spółki** wprowadzonych do oferty (wskaźniki temperatury, przyłbice ochronne chroniące przed SARS-COV-2);
- **przychodów ze sprzedaży produktów innych firm** o ile marża generowana na sprzedaży będzie odpowiednio wysoka, a spółka zdobędzie adekwatny do takiej działalności kapitał obrotowy;
- wewnętrznego dofinansowania, w tym w szczególności uzyskane poprzez **podwyższenie kapitału zakładowego Spółki**;
- **przychodów ze spółek zależnych, których uruchomienie/akwizycję Zarząd Spółki planuje i przygotowuje**, działających w branżach niepowiązanych bezpośrednio z telemedycyną, lecz uznawanych przez środowisko giełdowe jako szybko rozwijające się i mogących generować dodatnie przepływy dla Spółki.

#### **2.4. Wewnętrzne dofinansowanie uzyskane przez podwyższenie kapitału zakładowego Spółki**

W dniu 31 lipca 2020 r. odbyło się Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki, na którym podjęto uchwały dotyczące sposobu oraz form pozyskania niezbędnego kapitału na zrestrukturyzowanie oraz dalszy rozwój firmy.

Akcjonariusze Spółki dokonali modyfikacji istniejącego na dzień otwarcia postępowania restrukturyzacyjnego Programu emisji obligacji zamiennych na akcje od serii B5 do B8, w ten sposób, że:

- obecnie obligacje zamienne na akcje będą mogły być emitowane nie tylko dla wybranych funduszy inwestycyjnych, ale również dla innych inwestorów wskazanych przez Zarząd Spółki;
- zmieniono ruchomą formułę ustalania ceny konwersji obligacji na akcje (z dotychczas obowiązującej średniej z 10 sesji pomniejszonej o 10% dyskonto na średnią z 5 sesji ale bez dyskonta).

Akcjonariusze Spółki dokonali również zmiany warunków „ratunkowej” emisji akcji serii O. Ustalono inną, wyższą niż wcześniej cenę tych akcji (80 gr zamiast 38 gr) oraz

---

upoważniono Zarząd Spółki do zaoferowania nie mniej niż 1.742.365 szt. akcji serii O o nominale 10 gr. i cenie 80 gr. nie więcej niż 149 inwestorom.

W raporcie bieżącym nr 109/2020 z dnia 10 września 2020 r., w nawiązaniu do informacji o podjęciu przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki uchwały nr 9 z dnia 31 lipca 2020 r. w przedmiocie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki o kwotę nie niższą niż 174.246,50 zł, poprzez emisję nie mniej niż 1.742.465 akcji zwykłych na okaziciela serii O, przeprowadzoną na podstawie art. 431 § 2 pkt 1 Kodeksu spółek handlowych, poprzez złożenie przez Zarząd Spółki oferty objęcia Akcji Serii O skierowanej do maksymalnie 149 indywidualnie oznaczonych adresatów, Zarząd Spółki poinformował, że liczba akcji serii O, których dotyczą zawarte już umowy objęcia i prawidłowo dokonane płatności za akcje w ramach trwającej obecnie subskrypcji prywatnej, przekroczyła wartość progową określoną w Uchwale nr 9, co stanowi warunek dojścia tej emisji akcji do skutku.

Do dnia 21 września 2020 r. podpisano umowy objęcia akcji serii O na 2.215.983 szt. akcji. Ponieważ inwestorzy objęli więcej niż wymagane minimum 1.742.365 szt. emisja dojdzie do skutku, czego skutkiem będzie podwyższenie kapitału zakładowego Spółki i dopływ środków finansowych, które pozwoli na jej dalszą niezakłóconą działalność.

## **2.5. Planowane projekty w formie spółek zależnych**

Zarząd Spółki podejmuje działania zmierzające do **dywersyfikacji przychodów poprzez uruchomienie/akwizycję spółek zależnych**, w których Spółka miałaby mieć 50% + 1 głos w kapitale zakładowym tych spółek:

1. **New Design Electric Scooter sp. z o.o.** (dalej: „NDES”) – nowo zawiązana spółka zajmująca się projektowaniem oraz produkcją rozwiązań mikromobilnych (rowery elektryczne i skutery elektryczne), produkcją magazynów energii (analogiczne do Powerwall do domu), w przyszłości zestawów baterii dla farm PV oraz dla instalacji PV dla B2B oraz B2C. Wobec narastającego popytu na hulajnogi elektryczne (również w związku z ograniczeniami w korzystaniu z publicznych środków transportu w dobie pandemii COVID-19 – połowa miejsc w autobusie lub tramwaju musi być pusta), Braster oraz NDES podpisały list intencyjny, w którym udziałowiec Dariusz Karolak (obecny Prezes Spółki) zadeklarował odsprzedać posiadane udziały NDES Spółce w przyszłości. Przewidywana wartość inwestycji w NDES ok. 300.000 zł. W pierwszym roku zakładana jest produkcja ok 1000 szt. hulajnóg z tzw. średniej półki w cenie ok.



---

2000 zł o wartości sprzedaży ok. 2 mln zł, z oczekiwaną rentownością netto ze sprzedaży na poziomie ok 25-30%. Z czasem NDES zaoferuje inne produkty, w tym magazyny energii. **W siedzibie Spółki w Szeligach powstała kontenerowa modułowa off-gridowa instalacja z wykorzystaniem magazynu energii oferowanego przez tę spółkę. W kontenerze wyposażonym w panele PV, magazyn energii oraz falownik działają napędzana tylko energią ze słońca oświetlenie, klimatyzacja, oraz inne odbiorniki prądu elektrycznego. Znajduje się tam również skuter elektryczny zasilany ww. instalacją PV.**

2. **EVGrid sp. z o.o.** (dalej: „EVGrid”) – spółka istniejąca od 2017 r. z kapitałem 100.000 zł projektująca chowane pod ziemią, wysuwane ładowarki do samochodów elektrycznych. Spółka ma przyznaną dotację z NCBiR w kwocie 3.358 mln zł na realizację projektu „Opracowanie innowacyjnego systemu ładowania pojazdów elektrycznych wraz z nowatorskim rozwiązaniem w zakresie ochrony sieci przed przeciążeniami w ramach Smart Grid”. Po restrukturyzacji zadłużenia Spółki i pozyskaniu kapitału strony proponują zawrzeć kilkuetapową umowę inwestycyjną na łączną kwotę 1 mln zł. W wyniku realizacji tej umowy Spółka ma posiadać 51% kapitału EVGrid.
3. **Spółka produkcyjna, przetwarzająca produkty z konopii siewnej** – nawiązano kontakt z partnerem zagranicznym, którego zakład produkcyjny odwiedzał w lutym obecny Prezes Zarządu, a ówczesny członek Rady Nadzorczej Pan Dariusz Karolak. Na początku marca 2020 r. Zarząd i właściciele partnera Spółki odwiedzili zakład w Szeligach. Planowane jest podpisanie listu intencyjnego dotyczącego utworzenia lub nabycia istniejącej spółki kapitałowej z siedzibą w Polsce, należącej do partnera. Braster zaoferuje wynajem części zakładu w Szeligach oraz kapitał w wysokości jeszcze nieuzgodnionej (prawdopodobnie 100-300 tys. zł), partner wniesie aportem surowiec oraz wyprodukowane na zamówienie Spółki preparaty, w pierwszej kolejności kosmetyki z użyciem kannabinoidów CBD.
4. **Spółka zajmująca się projektowaniem mikroinstalacji PV oraz farm PV oraz integrowaniem ich z magazynami energii oraz z pompami ciepła.**
5. **Spółka produkująca preparaty dezynfekcyjne w oparciu o nanotechnologię z użyciem dwutlenku tytanu oraz nanosrebra.**

Projekty 1, 2 i 3 przygotowane są do wdrożenia, o ile Spółka skutecznie zrestrukturyzuje swoje zadłużenie w ramach przyspieszonego postępowania układowego, a także pozyska odpowiedni kapitał na przeprowadzenie ww. inwestycji. Łączna kwota inwestycji w ww. projekty to ok. 1,5-2 mln zł. W ocenie Zarządu Spółki nie

---

jest to wygórowana kwota, zakładając zbilansowanie przychodów i kosztów oraz wpływy z emisji akcji serii O oraz w dalszej kolejności z programu inwestycyjnego emisji kapitału warunkowego poprzez emisję obligacji serii B5 do B8.

## **2.6. Informacja na temat poziomu i rodzaju ryzyka w zakresie proponowanej przyszłej strategii prowadzenia przedsiębiorstwa Spółki**

### **Część medyczna - tj. sprzedaż produktów: System Braster oraz Braster Pro**

- **PANDEMIA COVID-19**, tj. ryzyko związane z przejściowym zamknięciem gospodarek i ograniczeniem możliwości sprzedaży (brak możliwości organizowania spotkań i prezentacji) – ok. 20%.

W ocenie Zarządu Spółki, ograniczenia wynikłe z pandemii stwarzają również szansę na upowszechnienie rozwiązania proponowanego przez Spółkę. W kwietniu i maju w województwie mazowieckim przeprowadzono ok. 58 badania mammograficzne na każde 100 tysięcy kobiet. Rok temu w tym okresie zrobiono 669 badań na 100 tys. kobiet, odnotowano więc spadek o ponad 91 proc. Dla woj. śląskiego i warmińsko-mazurskiego spadki były jeszcze większe, kolejno o 94 i 97 proc. W naturalny sposób stwarza to przestrzeń dla upowszechnienia komplementarnego dostosowanego do warunków pandemii rozwiązania telemedycznego oferowanego przez Spółkę.

- **KONKURENCJA**, tj. ryzyko związane z działalnością podmiotów oferujących konkurencyjne lub substytucyjne produkty – ok. 10%.

System Braster oraz Braster Pro są unikalnymi na skalę światową rozwiązaniami. Istnieje duża bariera kapitałowa do rozwinięcia analogicznych rozwiązań przez konkurencję. W ciągu 10 lat łączne nakłady na rozwój i komercjalizację technologii wyniosły ponad 130 mln zł. Konkurencyjne firmy musiałyby liczyć się z poniesieniem porównywalnych inwestycji przy bardzo wysokim ryzyku. Optymalniej jest ze Spółką współpracować niż konkurować. Wzmoczone zainteresowanie produktem ze strony zagranicznych podmiotów wydaje się potwierdzać powyższą tezę.

- 
- **KONDYCJA GOSPODARKI**, tj. ryzyko związane z niepewnością co do zachowań konsumentów i potencjalnych kontrahentów w trakcie i po pandemii COVID-19 – 20%.

Dotychczasowy przebieg pandemii uwypuklił rosnący popyt na usługi zdrowotne oraz niewystarczającą podaż tych usług. Zaistniałe braki sprzętowe, kadrowe oraz finansowe generują popyt na nowoczesne rozwiązania ekonomiczne. Spółka oferuje takie rozwiązanie – ekonomiczne, bezpieczne, proste w wykonaniu, masowe.

- **POZYSKIWANIE FINANSOWANIA**, tj. ryzyko związane z ograniczeniem możliwości uzyskania dalszych środków finansowych na realizacji przedsięwzięć gospodarczych – 25%.

Spółka ma doświadczenie w pozyskiwaniu kapitału na rynku finansowym (122 mln zł pozyskanego kapitału oraz 10 mln zł oprocentowanego długu). W tym zakresie kluczową kwestią jest porozumienie z obligatariuszami. Jednocześnie Spółka została wyposażona w narzędzia pozyskania kapitału poprzez podwyższenie kapitału zakładowego Spółki w ramach „ratunkowej” emisji akcji serii O po ustalonej cenie 80 gr za akcję do przeprowadzenia do 31 stycznia 2021 r. oraz program emisji obligacji zamiennych na akcje serii N.

Jednocześnie, co należy podkreślić, Spółka przez 2 lata nie ma potrzeb związanych z finansowaniem produkcji urządzeń medycznych. Zreorganizowano dział sprzedaży oraz powiązano koszty sprzedaży z przychodami. **W ten sposób koszty działalności zostały zredukowane do niezbędnego minimum, tj. do ok. 200 tys. zł miesięcznie (z 15 mln zł w ubiegłym roku do kwoty 1,8 mln zł rocznie).**

#### **Część niemedyzna - tj. hulajnogi elektryczne oraz magazyny energii**

Spółka zamierza podjąć działalność poprzez objęcie udziałów w 2 lub 3 spółkach zależnych, tj. NDES – hulajnogi elektryczne oraz magazyny energii, EVGrid – magazyny energii zintegrowane z PV oraz infrastrukturą do ładowania pojazdów elektrycznych, Falectra sp. z o. o. – producent polskiego motocykla elektrycznego.

- 
- **PANDEMIA COVID-19**, tj. ryzyko związane z przejściowym zamknięciem gospodarek i ograniczeniem możliwości sprzedaży (brak możliwości organizowania spotkań i prezentacji) – ok. 20%.

Analogicznie jak w części medycznej.

- **KONKURENCJA**, tj. ryzyko związane z działalnością podmiotów oferujących konkurencyjne lub substytucyjne produkty – ok. 20%.

Branża magazynów energii oraz pojazdów elektrycznych należy do najszybciej rozwijających się. Istniejące spółki celowe produkujące w kraju oferują konkurencyjne cenowo rozwiązania oraz produkcję i serwis na miejscu.

- **KONDYCJA GOSPODARKI**, tj. ryzyko związane z niepewnością co do zachowań konsumentów i potencjalnych kontrahentów w trakcie i po pandemii COVID-19 – 20%.

Analogicznie jak w części medycznej.

- **POZYSKIWANIE FINANSOWANIA**, tj. ryzyko związane z ograniczeniem możliwości uzyskania dalszych środków finansowych na realizacji przedsięwzięć gospodarczych – 25%.

Analogicznie jak w części medycznej.

---

#### **4. PEŁNY OPIS I PRZEGLĄD PLANOWANYCH ŚRODKÓW RESTRUKTURYZACYJNYCH I ZWIĄZANYCH Z NIMI KOSZTÓW.**

##### **2.7. Ograniczenie kosztów operacyjnych**

Spółka w pierwszej fazie przyspieszonego postępowania układowego wdrożyła program oszczędnościowy. Zredukowano zatrudnienie do poziomu zapewniającego niezakłóconą działalność operacyjną. Na dzień 1 marca 2020 r. w Spółce były zatrudnione 33 osoby na umowę o pracę, 5 na umowę o pracę i 4 na umowy doradcze. Aktualnie Dłużnik zatrudnia 14 osób na umowę o pracę oraz 5 na umowę zlecenie *versus* stan na 1 marca 2020 r. Zrezygnowano również z kosztownej i zbędnej przestrzeni biurowej na Stadionie Narodowym (Spółka posiada wystarczającą przestrzeń biurową w siedzibie w Szeligach) i ograniczono usługi zewnętrzne do niezbędnego minimum. Renegocjowano umowy z ubezpieczycielami.

W ujęciu rodzajowym Spółka ponosi aktualnie następujące koszty operacyjne:

- zużycie materiałów i energii – 8 tys. zł miesięcznie;
- wynagrodzenia brutto – 106 tys. zł miesięcznie; przy czym 1 osoba pobiera wynagrodzenie z tytułu powołania do Zarządu (11,7 tys. zł netto oraz 5,9 tys. zł netto miesięcznie), 7 osób pobiera wynagrodzenie z tytułu zasiadania w Radzie Nadzorczej (28,5 tys. zł netto miesięcznie), Spółka ma podpisanych 11 umów zleceń, z tym że nie każda umowa zlecenie przewiduje co miesięczną wypłatę wynagrodzenia oraz 14 osób pobiera wynagrodzenie na podstawie umowy o pracę);
- ZUS pracodawcy – 15 tys. zł miesięcznie;
- usługi obce – 80 tys. zł miesięcznie; obsługa informatyczna, księgowa, prawna, ochrona itp. główny koszt tej pozycji to usługi informatyczne;
- pozostałe koszty 30 tys. zł , w tym podatek od nieruchomości, opłaty, działania marketingowe, reklama, podróże służbowe.

**Spółka zamierza zredukować koszty stałe w okresie do rozpoczęcia ponownej sprzedaży produktów (kwiecień 2021 r.) do poziomu ok. 150 tys. zł miesięcznie.**

---

## 2.8. Optymalizacja procesu sprzedaży produktów Spółki

Spółka podjęła również kompleksowe działania, których celem jest sukcesywne podnoszenie poziomu przychodów ze sprzedaży. Na nowo stworzono dział marketingu i sprzedaży Spółki, w którym wysokość wynagrodzeń osób w nim zatrudnionych lub z nim współpracujących będzie w prosty sposób powiązana z generowanymi wynikami.

Głównym założeniem przyjętej przez Spółkę strategii restrukturyzacji jest kontynuacja sprzedaży urządzenia medycznego oraz pakietów badań Braster Pro do użytku przez wykwalifikowany personel medyczny zarówno na rynku rodzimym jak i zagranicznym.

Na każdym z rynków docelowych prowadzone negocjacje są na innym etapie zaawansowania – od wstępnych do obejmujących już ustalenie szczegółów modelu biznesowego (np. sprzedaż konsumencka vs. sprzedaż do placówek medycznych, które będą świadczyć usługi kobietom) czy przygotowanie umów dystrybucyjnych.

Spółka zakładała, iż odpowiednia komercjalizacja nowej aplikacji mobilnej Braster Care dla użytkowników profesjonalnych oraz nowego algorytmu automatycznej interpretacji Deep Braster może istotnie pozytywnie wpłynąć na stronę przychodową Spółki na przełomie 2020 i 2021 roku. Nieprzewidziana okoliczność w postaci pandemii COVID-19 spowodowała nagły spadek wykonywanych w kraju i zagranicą badań BRASTER Pro. Z uwagi na powszechne stosowany „dystans społeczny”, a tym samym utrudnienie w dostępie do usług medycznych **Spółka obserwuje wzrost zainteresowania, zwłaszcza zza granicy swoim flagowym produktem, w szczególności w wersji konsumenckiej.** Wynika to z rosnącego popytu na usługi telemedyczne, do których zaliczyć można wersję konsumencką urządzenia Braster.

Z uwagi na nieskuteczność, nie znajdujące w wynikach oczekiwania finansowe oraz ostentacyjny brak lojalności osób zatrudnionych w dziale sprzedaży w chwili składania wniosku o otwarcie przyspieszonego postępowania układowego zaistniała konieczność całkowitej reorganizacji tego działu w oparciu o nowe kadry. Nowe osoby są dobierane pod kątem doświadczenia w sprzedaży urządzeń medycznych (a nie leków, jak bywało wcześniej). Nowy plan sprzedażowy zakłada w pierwszym roku (do końca września 2021 r.) uzyskanie przychodów ze sprzedaży w wysokości 1.698 mln zł (sprzedaż 1079 urządzeń), w drugim 8.697 mln zł (sprzedaż 5.524 urządzeń), a w roku trzecim już 21.579 mln zł (sprzedaż 13.709 urządzeń).

---

Dokonane zmiany mają na celu dostosowanie systemu do wymagań użytkowników profesjonalnych z rynku polskiego, dystrybutorów z rynków zagranicznych, a przede wszystkim implementują wymagania prawne poszczególnych krajów, w których urządzenie Braster jest wprowadzane.

Nowe wydanie systemu (w tym m.in. aplikacji mobilnej oraz oprogramowania do komunikacji i obsługi badań) miało na celu umożliwienie wejścia na rynek chiński, rosyjski oraz koreański poprzez tzw. „rozproszoną” architekturę systemu (w celu możliwości przechowywania danych medycznych na serwerach lokalnych w danym kraju). Ponadto dodatkowymi atutami nowej aplikacji są: skrócenie czasu badania o kilka minut oraz bardziej niezawodne łączenie z urządzeniem medycznym Braster.

Zdaniem Spółki te nowe atrybuty i ułatwienia dotyczące systemu, aplikacji oraz software przełożą się w przyszłości na wyższą sprzedaż urządzeń i usług Spółki. Spółka ma wiedzę o pozytywnym odbiorze wyżej wskazanych zmian zarówno przez dystrybutorów, jak i przez personel medyczny stanowiący finalnych odbiorców – użytkowników Systemu Braster. Zarząd Spółki ocenia, iż nowa aplikacja może pozytywnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki dzięki możliwości rozpoczęcia sprzedaży w Korei i Rosji oraz w Chinach, co jednak według obecnych ocen Spółki nastąpi najwcześniej pod koniec roku 2020 roku, a w przypadku Chin od 2021 roku, o ile pandemia COVID-19 dodatkowo nie zakłóci powrotu pacjentek do gabinetów lekarzy w skali sprzed pandemii.

Niezależnie od powyższego, Spółka ma już przygotowaną kolejną wersję systemu Braster Pro, tj. Braster Pro wersja Premium, która w lutym została wdrożona pilotażowo w polskiej i angielskiej wersji językowej. Wersja Premium wzbogacona jest o kolejne funkcjonalności, m.in. daje możliwość badania pacjentek przez użytkowników profesjonalnych w różnych placówkach medycznych oraz śledzenie wyników badań konkretnych pacjentek w czasie.

Spółka ocenia, iż algorytm automatycznej interpretacji Deep Braster służący do oceny badań wykonywanych urządzeniem Braster w przyszłości znacznie poprawi jakość interpretacji automatycznej wyników badań. Pozwoli to na istotne obniżenie kosztów obsługi badań poprzez znaczne ograniczenie (praktyczną eliminację) stałej oceny wyników badań przez człowieka i wyłączenie używania (bez uszczerbku dla efektywności i swoistości badania medycznego) algorytmów automatycznych oceny obrazów termograficznych z poprawnie wykonanych badań. Wdrożenie prototypu tego

---

algorytmu planowane było na koniec kwietnia 2020 roku. Wiadomo, że ulegnie opóźnieniu, prawdopodobnie do czasu ustabilizowania sytuacji finansowej spółki. W 2020 roku Spółka planuje dalszy rozwój algorytmu przy użyciu głębokich sieci neuronowych w celu zwiększenia jego skuteczności.

Po powrocie do stanu sprzed pandemii, spółka dostrzega możliwość wzrostu sprzedaży systemów Braster w kilku aspektach. Jednym z nich jest podniesienie ceny urządzenia. Obecna cena sprzedaży kształtuje się na poziomie 1.700 zł + pakiet badań, którego wielkość i cena będzie indywidualnie ustalana z odbiorcą.

Spółka na przełomie 2019-2020 roku zawarła umowy z dystrybutorami lub partnerami handlowymi w 22 krajach. Przejściowo z powodu pandemii, w wyniku nałożonych przez rządy różnych krajów obostrzeń praktycznie do końca czerwca 2020 r. nie były wykonywane się badań BRASTER Pro. W sierpniu a zwłaszcza we wrześniu 2020 r. widać wyraźną odbudowę popytu. Najszybciej regenerują się dotychczas najlepsze rynki w Bułgarii i na Ukrainie, która jest drugim największym pod względem ilości wykonanych badań zagranicznym odbiorcą Spółki.

Spółka przeprowadziła również rozmowy z zagranicznymi partnerami z Wietnamu, Malezji, Wielkiej Brytanii, Brazylii, Indii celem uaktualnienia kondycji ich lokalnych rynków pod kątem wpływu pandemii COVID-19 na składanie przez nich zamówień. Z rozmów tych wynika, że większych zamówień można się spodziewać w ostatnim kwartale 2020 r. pod warunkiem złagodzenia restrykcji związanych z pandemią.

#### **2.9. Wewnętrzne dofinansowanie Spółki poprzez podwyższenie jej kapitału zakładowego**

W dniu 31 lipca 2020 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło Uchwałę Nr 9 w przedmiocie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w drodze emisji akcji serii O oraz pozbawienia dotychczasowych akcjonariuszy w całości prawa poboru wszystkich akcji nowej emisji serii O. Działając na podstawie art. 430, art. 431 § 1, art. 431 § 2 pkt 1 oraz art. 431 § 7 w zw. z art. 310 § 2 Kodeksu spółek handlowych postanowiło podwyższyć kapitał zakładowy Spółki o kwotę nie niższą niż 174.246,50 zł (słownie: sto siedemdziesiąt cztery tysiące dwieście czterdzieści sześć złotych 50/100), tj. z kwoty 2.225.753,50 (dwa miliony dwieście dwadzieścia pięć tysięcy siedemset pięćdziesiąt trzy złote 50/100) do kwoty nie niższej niż 2.400.000,00 (słownie: dwa miliony czterysta tysięcy złotych i 00/100) poprzez emisję nie mniej niż 1.742.465



---

(jeden milion siedemset czterdzieści dwa tysiące czterysta sześćdziesiąt pięć) zwykłych akcji na okaziciela serii O, o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda.

Emisja Akcji Serii O jest przeprowadzona na podstawie art. 431 § 2 pkt 1 Kodeksu spółek handlowych (subskrypcja prywatna), poprzez złożenie przez Zarząd Spółki oferty objęcia Akcji Serii O skierowanej do maksymalnie 149 (sto czterdziestu dziewięciu) indywidualnie oznaczonych adresatów, wskazanych przez Zarząd Spółki, uczestniczących jako akcjonariusze na Nadzwyczajnym Walnym Zgromadzeniu Spółki na którym została Uchwała Nr 9. Pozostałe Akcje Serii O są oferowane przez Zarząd Spółki według jego uznania za zgodą Rady Nadzorczej inwestorom, którzy nabywają Akcje Serii O o łącznej cenie emisyjnej równej co najmniej 10.000 zł na inwestora dla każdej osobnej oferty, w każdym jednak wypadku Akcje Serii O nie mogą zostać zaoferowane więcej niż 149 podmiotom. Walne Zgromadzenie upoważniło Zarząd do określenia terminów złożenia ofert objęcia Akcji Serii O i zawarcia przez Spółkę umów o objęcie Akcji Serii O, przy czym zawarcie przez Spółkę umów o objęcie Akcji Serii O może nastąpić nie później niż w terminie 6 (sześciu) miesięcy od dnia podjęcia niniejszej uchwały to jest do dnia 31 stycznia 2021 roku. Zarząd Spółki podejmuje działania prowadzące do dematerializacji Akcji Serii O i wprowadzenia na rynek regulowany prowadzony przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

Zarząd Spółki został upoważniony do podjęcia wszelkich niezbędnych czynności prawnych i faktycznych, w tym do złożenia odpowiednich wniosków i zawiadomień, zgodnie z wymogami określonymi w przepisach prawa oraz regulacjami, uchwałami bądź wytycznymi GPW, Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych S.A. z siedzibą w Warszawie („KDPW”) oraz Komisji Nadzoru Finansowego, związanych z:

- (i) ubieganiem się o dopuszczenie oraz wprowadzenie papierów wartościowych dopuszczanych do obrotu, w tym do złożenia odpowiednich wniosków; oraz
- (ii) dematerializacją papierów wartościowych dopuszczanych do obrotu, w tym w szczególności upoważnia się Zarząd do zawarcia umowy z KDPW o rejestrację papierów wartościowych dopuszczanych do obrotu w depozycie papierów wartościowych prowadzonym przez KDPW. Cena emisyjna akcje serii O została ustalona na 0,80 zł (osiemdziesiąt groszy) za jedną akcję serii O.

Emisja akcji serii O doszła do skutku. W dniu 10 września 2020 r. liczba akcji serii O, których dotyczą zwarte umowy objęcia i prawidłowo dokonane płatności za akcje

---

w ramach trwającej subskrypcji przekroczyła wartość progową określoną w Uchwale nr 9 (1.742.465) co stanowiło warunek dojścia emisji do skutku.

Ponadto, w dniu 31 lipca 2020 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło również Uchwałę Nr 7 w sprawie warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w drodze emisji akcji serii N oraz wyłączenia w całości prawa poboru dla dotychczasowych akcjonariuszy w stosunku do akcji serii N. W celu umożliwienia obligatariuszom posiadającym obligacje zamienne serii B5 do B8 zamiennych na akcje realizację prawa do objęcia akcji serii N, wyemitowanych uchwałą nr 5 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 29 kwietnia 2019 roku, zmienioną uchwałą nr 7 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 30 grudnia 2019 r. oraz uchwałą nr 5 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 31 lipca 2020 roku Walne Zgromadzenie Spółki w trybie określonym w art. 448 i art. 449 Kodeksu spółek handlowych warunkowo podwyższyło kapitał zakładowy Spółki o kwotę nie większą niż 2.965.620 zł (dwa miliony dziewięćset sześćdziesiąt pięć tysięcy sześćset dwadzieścia złotych) poprzez emisję nie więcej niż 29.656.200 (dwudziestu dziewięć milionów sześćset pięćdziesiąt sześć tysięcy dwieście) akcji zwykłych na okaziciela serii N Spółki o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda, o łącznej wartości nominalnej nie wyższej niż 2.965.620 zł (dwa miliony dziewięćset sześćdziesiąt pięć tysięcy sześćset dwadzieścia złotych).

## **2.10. Dywersyfikacja przychodów Spółki**

Spółka zainicjowała działania zmierzające do dywersyfikacji działalności Braster, w opinii Zarządu Spółki pożądanej i koniecznej, aby ograniczyć ryzyka związane z prowadzeniem podstawowej działalności medycznej (tak z uwagi na restrykcje związane z COVID-19, jak i na pionierski charakter produkowanych i komercjalizowanych rozwiązań).

W tym zakresie Spółka korzysta z relacji biznesowych Prezesa Zarządu Spółki w branży OZE, magazynów energii oraz elektromobilności (pojazdy elektryczne oraz infrastruktura ładująca). Działanie te będą o realizowane przez istniejące już spółki, które docelowo mają stać się spółkami zależnymi Dłużnika.

W powyższym zakresie powstała w siedzibie Spółki kontenerowa modułowa off-gridowa instalacja z wykorzystaniem magazynu energii oferowanych przez jedną z tych spółek. W kontenerze wyposażonym w panele PV, magazyn energii oraz falownik

---

działają napędzana tylko energią ze słońca oświetlenie, klimatyzacja oraz inne odbiorniki prądu elektrycznego. Znajduje się tam również skuter elektryczny zasilany ww. instalacją PV.

Spółka ma zamiar sfinansować inwestycje w nowe podmioty, które będzie konsolidować, z planowanych przychodów ze sprzedaży oraz z emisji kapitału warunkowego (obligacje serii B5 do B8 w łącznej kwocie 10,6 mln zł).

Opisane powyżej działania powinny doprowadzić do zbudowania do końca 2021 r. trwale rentownej Grupy Kapitałowej Braster opartej na dwóch filarach – medycznym i niemiedycznym. W opinii Zarządu Spółki atrakcyjność wybranych branż połączona z udowodnioną już racjonalizacją wydatków umożliwi pozyskanie kapitału w ilości niezbędnej do ustabilizowania sytuacji finansowej Spółki oraz spłatę wszystkich niewykupionych obligacji.

#### **Produkcja znaczników termograficznych – do użycia w profilaktyce koronawirusa – zagospodarowanie folii termograficznej**

W dniu 20 marca 2020 roku Spółka zawarła z dr. Dariuszem Śladowskim umowę na wykonanie analizy możliwości wykorzystania dostępnych w Spółce produktów, półproduktów i urządzeń na potrzeby diagnostyki epidemiologicznej w związku z zagrożeniem epidemiologicznym, stworzenie prototypu jednego lub kilku urządzeń powstałych w oparciu o tę analizę, przygotowanie dokumentacji technicznej i naukowej będącej wynikiem przeprowadzenia analizy oraz stworzenia prototypów, a także przygotowanie danych oraz materiałów niezbędnych do złożenia wniosków w Europejskim Urzędzie Patentowym o udzielenie praw wyłącznych na sposoby i urządzenia powstałe w wyniku analizy.

Umowa dotyczy przygotowania dokumentacji i prototypów znaczników termograficznych (testerów) do stosowania bezpośredniego u ludzi (z reguły do umiejscowienia na czole) użytecznych w profilaktyce koronawirusa w warunkach pandemii. Spółka posiada istotną wiedzę, doświadczenie i know-how w zakresie produkcji folii termograficznej w zadanym zakresie temperatur. Wyprodukowano znaczniki w ilości ok. 250 tys. szt. oraz zabezpieczono materiały niezbędne do produkcji kolejnych ok. 1,2 mln szt., które będą konwertowane na finalny produkt w miarę napływu nowych zamówień. Po dokonaniu sprzedaży pierwszej partii Spółka zamierza rozpocząć produkcję kolejnych. Spółka posiada zdolności produkcyjne oraz

---

zapasy magazynowe na wyprodukowanie kilkunastu partii testerów. Docelowa wydajność produkcji to ok. 0,5 mln szt. wskaźników miesięcznie.

Sprzedaż znaczników rozpoczęła się w połowie kwietnia 2020 roku. Przygotowano materiały marketingowe, przetłumaczono na kilka języków, nakręcono film promocyjny oraz podpisano pierwsze umowy agencyjne, w oparciu o które spółka zamierza sprzedawać produkt.

#### **Inwestycja w EVGrid [<http://evgrid.pl/>]**

Spółka realizująca projekt stacji do ładowania pojazdów elektrycznych zintegrowanych z OZE i z magazynami energii. Spółka posiada dotację NCBiR w kwocie 3,3 mln zł.

Spółka podpisała z EVGrid list intencyjny w którym strony zadeklarowały chęć zawarcia umowy inwestycyjnej, w której Braster w kilku etapach za 1 mln zł ma objąć 51% nowo wyemitowanych udziałów. Prezes Zarządu Spółki jest posiadaczem 33% udziałów oraz jest udziałowcem założycielem EVGrid.

#### **Inwestycja w NDES [<https://ndes.pl/strona-glowna/>]**

Z uwagi na kontakty biznesowe Prezesa Zarządu Spółki, będącego udziałowcem i do 30 czerwca 2020 r. Prezesem spółki technologicznej APANET S.A., a także posiadane kompetencje oraz doświadczenie w branży nowych technologii, Braster nawiązał współpracę z Panem Zygfrydem Kosidowskim doświadczonym przedsiębiorcą - specjalistą w zakresie projektowania i budowania magazynów energii oraz elektryfikacji komunikacji (np. w kopalniach, gdzie nie wolno stosować silników spalinowych). Partner biznesowy posiada wieloletnie doświadczenie w branży EV (elektromobilności) oraz magazynowania energii. Instalował baterie w małym samochodzie elektrycznym ROMET 4E. Elektryfikuje pojazdy stosowane w kopalniach KGHM. Od dnia 31 sierpnia 2020 r. pan Kosidowski jest członkiem Rady Nadzorczej nowej kadencji. Jego udział w pracach Rady Nadzorczej Spółki jest kolejnym etapem budowy nowej nogi biznesowej w Spółce i budowy przyszłej Grupy Kapitałowej Braster.

W maju podpisano list intencyjny, w którym przewiduje się zawarcie umowy inwestycyjnej, na podstawie której Braster obejmie 51% udziałów oraz głosów w nowo powstałej spółce (w przyszłości spółce zależnej) NDES. Prognozy w pierwszym roku od momentu podniesienia kapitału poprzez objęcie nowo wyemitowanych dla Spółki udziałów NDES przewidują montaż hulajnóg elektrycznych w ilości 1 tys. szt. W roku 2021 do 2 tys. szt. Cena sprzedaży zostanie ukształtowana na poziomie

---

gwarantującym rentowność produkcji nie mniejszą niż 30% netto co oznacza ok. 50% planowaną stopę zwrotu na kapitale. Prognozy dotyczące tego projektu są ostrożnościowe tak w zakresie marż jak i w zakresie skali produkcji. Okolicznością sprzyjającą jest niewykorzystana przez BRASTER tarcza podatkowa na kwotę ponad 80.000 tys. zł (w oparciu o bilans na dzień 1 marca 2020 r., która przysługuje do wykorzystania w ciągu 5 lat).

Dział B+R (informatycy) Braster przygotuje unikalną aplikację na urządzenia mobilne (smartfony) dedykowaną wyłącznie do tego pojazdu elektrycznego, dzięki czemu produkt uzyska duże przewagi rynkowe. Planowane jest ogłoszenie konkursu na design wśród studentów oraz absolwentów uznanej uczelni *Glasgow School of Arts*.

### **Produkcja nanosrebra**

Spółka planowała nawiązać współpracę z Nano Lab Sp. z o. o. z siedzibą w Katowicach (dalej: „Nano Lab”). Brane są pod uwagę dwie możliwości nawiązania współpracy. Pierwsza to konfekcjonowanie produktu i sprzedaż pod własną marką. Druga, preferowana przez Braster polega na objęciu w ramach umowy inwestycyjnej ponad 50% udziałów Nano Lab. W drugim przypadku Braster zobowiąże się do podniesienia kapitału zakładowego do kwoty 300 tys. zł płatnych w trzech transzach.

Nano Lab jako spółka zależna korzystać miała z wiedzy, doświadczenia i parku maszynowego oraz zaplecza logistycznego Braster. Dzięki umowie inwestycyjnej moce przerobowe Nano Lab mogłyby wielokrotnie wzrosnąć.

Produkty z nanosrebrem oferowane w ramach współpracy miały trafić na rynek z olbrzymim popytem na środki dezynfekcyjne. Początkowo Braster miał zająć się dystrybucją różnych preparatów z udowodnionym działaniem bakteriobójczym grzybobójczym i wirusobójczym do małych opakowań (10 ml) z atomizerem oraz do 1 litrowych ze spryskiwaczem.

Z uwagi na związane z epidemią COVID-19 zamknięcie gospodarki, współpraca musiała zostać zawieszona. Paradoksalnie znakomity rynek z olbrzymim popytem na środki odkażające był poza zasięgiem stron z powodu zakłóceń logistycznych. Nastąpił niekontrolowany wzrost cen surowców w tym srebra koloidalnego, opakowań dodatkowo, a termin oczekiwania na opakowania i atomizery wydłużył się do wielu miesięcy. W takim warunkach współpraca straciła ekonomiczny sens i została

---

odłożona do ustabilizowania się sytuacji prawnej oraz finansowej Spółki. Po zawarciu Układu Spółka ponowi propozycje nawiązania współpracy z Nano Lab.

### **Instalacje PV (odnawialne źródło energii)**

Zarząd Spółki odbył konsultacje w sprawie możliwości objęcia 51% udziałów w firmie inżyniersko montażowej łączącej kompetencje w zakresie integrowania OZE – PV z pompami ciepła oraz magazynami energii.

Spółka jest prowadzona przez inżynierów byłych pracowników Polskich Sieci Elektroenergetycznych S.A. z ponad 20 letnim stażem. Obecnie jej przychody oscylują wokół 500 tys. zł rocznie.

Dokapitalizowanie spółki nastąpi kwotą 500 tys. zł w 5 etapach.

Przed podpisaniem umowy inwestycyjnej strony w ramach rozpoznania wzajemnej współpracy i zebrania doświadczeń zrealizują 3 projekty. Jeden projekt jest już w trakcie przygotowywania dokumentacji i oczekuje na akceptację oraz uchwałę wspólnoty mieszkaniowej (projekt Sokołowska 9). Drugi testowy projekt to instalacja na własne potrzeby zakładu w Szeligach (pompa ciepła, magazyn energii), instalacja PV będzie na dachu budynku, projekt aktualnie w fazie przygotowywania dokumentacji.

Trzeci projekt to instalacja PV (pompy ciepła, magazyn energii) w zakładzie produkcji kosmetyków (mikroinstalacja na własne potrzeby zakładu).

**5. HARMONOGRAM WDROŻENIA ŚRODKÓW RESTRUKTURYZACYJNYCH ORAZ OSTATECZNY TERMIN WDROŻENIA PLANU RESTRUKTURYZACYJNEGO.**

| ŚRODEK RESTRUKTURYZACYJNY   | TERMIN WDROŻENIA  |
|---|---|
| <b>Ograniczenie kosztów operacyjnych (4.1.)</b>   | <p>w zdecydowanej części zrealizowane do 30 września 2020 r.</p> <p>Spółka zamierza zredukować koszty jeszcze o ok. 50 tys. zł do 31 stycznia 2020 r.</p> |
| <p><b>Optymalizacja procesu sprzedaży produktów Spółki (4.2.)</b></p> <p>Reorganizacja działu sprzedaży.</p> <p><i>Z powodu nieskuteczności, ponadnormatywnego i nieuzależnionego od wyników wynagrodzenia zrezygnowano z dotychczasowego działu sprzedaży oraz nawiązano współpracę z nowymi osobami z doświadczeniem w sprzedaży podobnych urządzeń.</i></p> <p>Realizacja nowego planu sprzedażowego:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• w pierwszych 12 miesiącach (do końca września 2021 r.) sprzedaż 1079 urządzeń i osiągnięcie z tego tytułu 1,698 mln zł przychodów ze sprzedaży</li> <li>• w drugim roku działania nowego działu (do końca września 2022 r.) sprzedaż 5524 urządzeń oraz przychodów ze sprzedaży w wysokości 8.697 mln zł</li> <li>• w trzecim roku działania (do końca września 2023 r.) sprzedaż 13.709 urządzeń oraz przy przychodach ze sprzedaży 21.579 mln zł.</li> <li>• w czwartym roku sprzedaż 15.080 urządzeń przy przychodach 35.172 mln zł</li> <li>• w piątym roku sprzedaż 16.588 urządzeń przy przychodach 36.689 mln zł.</li> </ul> | <p>zrealizowane do 10 października 2020 r.</p> <p>Po zatwierdzeniu układu, co roku przez najbliższe 5 lat (wrzesień 2021 – wrzesień 2025)</p>             |

---

|   |  |
|---|--|
| <p><b>Wewnętrzne dofinansowanie Spółki poprzez podwyższenie jej kapitału zakładowego (4.3.)</b></p> <p>Subskrypcja akcji serii O (dotychczas Spółka sprzedała 2.222.233 szt. akcji w sztywnej cenie 0,80 gr.), planuje sprzedać jeszcze od 5 do 6,25 mln akcji serii O za gotówkę (pozyska wtedy od 4 do 5 mln zł) i wyemitować ok. 3,8 mln akcji serii O do konwersji wierzytelności odpowiadającej wartości amortyzacji 24 zł na 1 obligację serii A o wartości nominalnej 90 zł wraz z odsetkami należnymi od całości zobowiązania na dzień konwersji.</p> <p>Emisja obligacji od B5 do B8 obligacji zamiennych na akcje serii N</p> | <p>do 31 stycznia 2021 r.</p> <p>po zatwierdzeniu układu</p> |
| <p><b>Dywersyfikacja przychodów Spółki (4.4.)</b></p>   | <p>do 31 października 2021 r.</p>                            |



---

**6. INFORMACJE O ZDOLNOŚCIACH PRODUKCYJNYCH PRZEDSIĘBIORSTWA DŁUŻNIKA, W SZCZEGÓLNOŚCI O ICH WYKORZYSTANIU I REDUKCJI.**

Obecnie zdolności produkcyjne Spółki nie są wykorzystywane w całości. Spółka posiada nowoczesny zakład produkcyjny w Szeligach pod Warszawą. W magazynie znajdują się gotowe do sprzedaży urządzenia w ilości wystarczającej na ok. 20 miesięcy sprzedaży, z której planuje się uzyskać około 6,2 mln zł przychodów i około 3,1 mln zł zysku na sprzedaży. Taka konfiguracja pozwala skoncentrować się w najbliższych 6 kwartałach głównie na działaniach marketingowych i sprzedażowych dzięki, którym produkt w magazynie zostanie zamieniony na gotówkę.

Nowoczesny zakład produkcyjny wraz z zapleczem biurowym stwarza przestrzeń do rozpoczęcia planowanych nowych aktywności gospodarczych.

Koszty stałe funkcjonowania firmy zostały zredukowane do ok. 200 tys. zł miesięcznie. Przez 2 lata działalność w obszarze produkcji i dystrybucji urządzeń medycznych nie będzie wymagać zatrudniania nowych osób. Przez kolejne 2 lata główny nacisk kładziony będzie na sprzedaż, a ewentualne zatrudnianie nowych osób dopuszcza się pod warunkiem realizowania planu sprzedażowego, generującego znaczną nadwyżkę finansową.

Zdolności produkcyjne zakładu w Szeligach wynoszą 0,5 mln kompletów rocznie. Moc zakładu z uwagi na niezrealizowanie planów sprzedażowych w latach ubiegłych nigdy nie została wykorzystana. W planie na 5 lat przewiduje się sprzedaż w kolejnych latach 1079, 5525, 13709, 15080, 16588 szt. Łącznie w ciągu 5 lat plan zakładu sprzedaż 51.981 urządzeń.

Niewykorzystana część zakładu zostanie przystosowana do montażu hulajnóg elektrycznych NDES. Przewidywana wydajność produkcji hulajnóg w zakładzie w Szeligach wynosi ok 4 tys. szt. rocznie (o wartości sprzedażowej około 10 mln zł).

---

**7. OPIS METOD I ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA, W TYM WYKORZYSTANIA DOSTĘPNEGO KAPITAŁU, SPRZEDAŻY AKTYWÓW W CELU FINANSOWANIA RESTRUKTURYZACJI, FINANSOWYCH ZOBOWIĄZAŃ UDZIAŁOWCÓW I OSÓB TRZECICH, W SZCZEGÓLNOŚCI BANKÓW LUB INNYCH KREDYTODAWCÓW, WIELKOŚCI UDZIELONEJ I WNIOSKOWANEJ POMOCY PUBLICZNEJ ORAZ POMOCY DE MINIMIS LUB POMOCY DE MINIMIS W ROLNICTWIE LUB RYBOŁÓWSTWIE I WYKAZ ZAPOTRZEBOWANIA NA NIĄ**

**2.11. Wewnętrzne finansowanie Spółki**

Jako spółka giełdowa, Braster jest dobrze przygotowany do pozyskania finansowania niezbędnego do przekształcenia go w rentowne przedsiębiorstwo. Źródłem finansowania planu restrukturyzacyjnego jest przede wszystkim finansowanie wewnętrzne Spółki, w tym w szczególności:

- podwyższenie kapitału zakładowego Spółki w drodze emisji akcji serii O oraz pozbawienia dotychczasowych akcjonariuszy w całości prawa poboru wszystkich akcji nowej emisji serii O (subskrypcja trwa do końca stycznia 2021 r., dotychczas sprzedano 2.222.233 szt. akcji serii O w cenie 0,80 gr);
- warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w drodze emisji akcji serii N.

Stanowią one sprawny mechanizm finansowania przekształcenia spółki w rentowne przedsiębiorstwo. Przy tym, o ile emisja akcji serii O pełni rolę emisji „ratunkowej” (subskrypcja prywatna), o tyle emisja akcji serii N z konwersji obligacji zamiennych na akcje od serii B5 do B8, przewidziana jest na fazę po zawarciu układu w ramach przyspieszonego postępowania układowego.

W ocenie Zarządu, powyższe narzędzia są wystarczające aby pozwolić Spółce w pełni skomercjalizować oferowany przez nią produkt.

Dodać w tym miejscu należy, że dotychczasowe doświadczenie Spółki w pozyskiwaniu kapitału z rynków finansowych (na przestrzeni 10 lat pozyskała ok. 132 mln zł finansowania, 120 mln zł jako kapitał, 12 mln zł w formie długu) pozwala patrzeć na wyzwanie restrukturyzacji ok. 14 mln zobowiązań z uzasadnionym optymizmem. Spółka dysponuje nowoczesnym zapleczem produkcyjnym, kompetentną kadrą i nowoczesnym globalnym produktem.

---

## 2.12. Zysk z działalności

Źródłem finansowania planu restrukturyzacyjnego będzie również zysk, który Spółka będzie wypracowywała w kolejnych latach (zgodnie z prognozami przedstawionymi w pkt 8 planu restrukturyzacyjnego).

### 3. PROJEKTOWANE ZYSKI I STRATY NA KOLEJNE PIĘĆ LAT OPARTE NA CO NAJMNIEJ DWÓCH PROGNOZACH

Projektowane zyski i straty w latach 2021 – 2025 ujęte zostały w dwóch prognozach, prezentujące scenariusz najbardziej prawdopodobny [załącznik 1] oraz scenariusz pesymistyczny (ostrożnościowy) [załącznik 2].

### 4. IMIONA I NAZWISKA OSÓB ODPOWIEDZIALNYCH ZA WYKONANIE UKŁADU

Osobą odpowiedzialną za wykonanie układu jest Pan Dariusz Karolak – Prezes Zarządu Spółki.

### 5. IMIONA I NAZWISKA AUTORÓW PLANU RESTRUKTURYZACYJNEGO

Autorami planu restrukturyzacyjnego są:

Doradca restrukturyzacyjny – Paweł Głodek

Doradca restrukturyzacyjny – Paweł Siwik

działający w imieniu KGS Restrukturyzacje Sp. z o. o. – Nadzorca Sądowy

Przy współpracy z Zarządem Spółki:

Dariusz Karolak – Prezes Zarządu

Plan restrukturyzacyjny został sporządzony w oparciu o informacje i dane przedstawione przez Spółkę.

### 6. DATA SPORZĄDZENIA PLANU RESTRUKTURYZACYJNEGO

Warszawa, dnia 19 października 2020 roku

---

**ZAŁĄCZNIKI:**

1.                    prognoza zysków i straty w latach 2021 – 2025, scenariusz najbardziej prawdopodobny;
2.                    prognoza zysków i straty w latach 2021 – 2025, scenariusz pesymistyczny (ostrożnościowy).

---

**NADZORCA SĄDOWY –**

**BRASTER S.A. W RESTRUKTURYZACJI Z SIEDZIBĄ W SZELIGACH**

---

**DARIUSZ KAROLAK – PREZES ZARZĄDU**

**BRASTER S.A. W RESTRUKTURYZACJI Z SIEDZIBĄ W SZELIGACH**