



**BRASTER**<sup>®</sup>

**OFFICE:**  
BRASTER S.A.  
PGE Narodowy,  
Al. Ks. J. Poniańskiego 1  
03-901 Warszawa  
POLAND

**REGISTERED OFFICE:**  
BRASTER S.A.  
Szeligi, ul. Cichy Ogród 7, 05-850 Ożarów Mazowiecki, POLAND  
VAT No.: 521 349 66 48 | REGON: 141530941 | KRS: 0000405201  
District Court for the capital city of Warsaw, XIV Commercial Division  
Share capital of PLN 916 857.40 fully paid-up.

Zarząd Spółki BRASTER S.A. (dalej: „Spółka”, „Emitent”) informuje, iż w dniu 10 lipca 2019 roku doszło do obustronnego podpisania „Distribution Agreement” (dalej: „Umowa”) z firmą Meditulip Global Inc. (dalej: „Dystrybutor”) z siedzibą w Korei Południowej, która zajmuje się dystrybucją urządzeń medycznych na rynku koreańskim.

Zgodnie z zapisami Umowy, głównym produktem oferowanym na w/w rynku będzie Urządzenie „BRASTER Pro” (dalej: „Urządzenie”). Urządzenie sprzedawane będzie w modelu biznesowym skierowanym do środowiska medycznego i kładącym nacisk na sprzedaż wysoko marżowych badań.

Umowa określa progi sprzedażowe wyznaczone do osiągnięcia przez Dystrybutora na rynku koreańskim. Zgodnie z podpisanym harmonogramem, Dystrybutor do końca 2022 roku zakupi łącznie 3.220 Urządzeń wraz z pakietami badań. Rozpoczęcie sprzedaży Urządzeń nastąpi w 2020 roku po dokonaniu przez Dystrybutora rejestracji Urządzenia na terytorium Korei. Przy czym w pierwszym roku, sprzedaż wynosić będzie 320 Urządzeń.

Zgodnie z zapisami Umowy Dystrybutor będzie odpowiedzialny za dokonanie rejestracji Urządzenia BRASTER oraz poniesie wszelkie koszty z tym związane. W całej procedurze związanej z rejestracją Urządzenia, Dystrybutora będzie wspierał Emitent. Umowa nie zawiera szczegółowych postanowień dotyczących kar umownych przewidzianych na wypadek niewywiązywania się bądź nienależytego wykonania zobowiązań którejkolwiek ze stron.

Dodatkowo Umowa nakłada na Dystrybutora odpowiedzialność za działania marketingowe i Public Relations związane z Urządzeniem po wcześniejszych uzgodnieniach z Emitentem.

Nawiązanie współpracy z Dystrybutorem jest ważnym elementem ekspansji zagranicznej, gdyż otwiera jeden z istotnych rynków docelowych Spółki, a rozpoczęcie sprzedaży Urządzenia na rynku koreańskim będzie miało wpływ na jej przyszłą sytuację finansową.

