

Raport bieżący nr 16/2022

Data sporządzenia: 2022-06-17

Skrócona nazwa emitenta: ADIUVO INVESTMENTS S.A.

Temat: Informacja nt. zakończenia procesu analiz możliwych opcji komercjalizacji aktywów Adiuvo Investments S.A. w odniesieniu do Airway Medix S.A.

Podstawa prawna: Art. 17 ust. 1 MAR - informacje poufne.

Treść raportu:

W nawiązaniu do raportu bieżącego nr 39/2019 z 23 grudnia 2019 r. w sprawie rozpoczęcia procesu analiz możliwych opcji komercjalizacji aktywów spółki zależnej Airway Medix [Airway Medix, AWM], Zarząd Adiuvo Investments S.A. [Spółka, Emitent] informuje, iż w związku z zawarciem w dniu 17 czerwca 2022 r. pomiędzy AWM a BICI Solutions [BICI Solutions] niewiążącego listu intencyjnego [Lol], o którym Emitent informował w raporcie bieżącym nr 15/2022, Zarząd Emitenta powziął informację o podjęciu, w tym samym dniu decyzji o zakończeniu procesu analiz możliwych opcji komercjalizacji aktywów Emitenta w odniesieniu do AWM.

Poniżej Emitent zamieszcza komentarz nt. oczekiwanych perspektyw oraz rozwoju Airway Medix w związku z zawartym z BICI Solutions dokumentu Lol oraz Wstępnej umowy serwisowej.

1. Proces analiz możliwych opcji komercjalizacji aktywów Adiuvo Investments w odniesieniu do Airway Medix potwierdził, że istnieje duże zainteresowanie rynku rozwiązaniami klinicznymi rozwijanymi przez Spółkę, zwłaszcza w obliczu nowych potrzeb związanych z pandemią COVID 19. Co za tym idzie, zasadne jest podjęcie dalszych kroków rozwojowych (np. sfinalizowanie waluacji klinicznej urządzeń, wdrożenie urządzenia do użytku na wybranych rynkach światowych) dla posiadanych w portfolio urządzeń w celu osiągnięcia takich wartości potencjalnych transakcji strategicznych, które w odpowiadać będą zarówno oczekiwaniom inwestorów i partnerów z BICI, jak też obiektywnemu potencjałowi związanemu z poziomem innowacji rozwijanych produktów. W opinii Zarządu i partnerów, produkty spółki osiągną znacząco wyższą wycenę po osiągnięciu kolejnych kamieni milowych w rozwoju portfolio, co ze względu na poziom gotowości produktów nie będzie wymagało dużych inwestycji i jest do osiągnięcia w ciągu 12-24 miesięcy.
2. Wysoki potencjał komercjalizacyjny produktów wchodzących w skład posiadanego przez AWM portfolio został potwierdzony nie tylko przez partnerów branżowych, ale także przez BICI Solutions, która wraz z podpisaniem listu intencyjnego zakończyła proces szczegółowej analizy technologii posiadanych przez Spółkę oraz scenariuszy ich rozwoju i komercjalizacji. Zgodnie ze złożonymi deklaracjami BICI Solutions upatruje potencjał w produktach i rozwiązaniach AWM, w szczególności w obliczu globalnych zmian na rynku produktów i usług w obszarze intensywnej opieki medycznej i anestezjologii.
3. W celu realizacji powyższych planów zarząd AWM oraz BICI Solutions rozpoczęły prace nad dokumentacją prawną na potrzeby uzgodnienia docelowej umowy partnerskiej, na podstawie, której BICI Solutions przejmie codzienne zarządzanie firmą, wnosząc, poprzez wkład własny i zewnętrzne kompetencje niezbędne doświadczenie, kadry, ekosystem i kapitał do Grupy AWM. Wdrożona zostanie nowa strategia AWM, której głównym celem będzie rozwój najbardziej obiecującej platformy – rodziny produktów Hyperform oraz budowanie pozycji Spółki jako globalnego dostawcy na rynku OIOM-ów oraz anestezjologii w zakresie rozwiniętych już produktów

(Oral Care oraz Cuffix). Pozwoli to w opinii stron na monetyzację całego portfolio w okresie 12-24 miesięcy. W celu osiągnięcia powyższego celu, jeśli zajdzie taka konieczność, BICI Solutions zapewni nowe finansowanie dla Spółki.

4. Omawiane i rozważane są również pomiędzy stronami różne scenariusze zwiększenia ekspozycji AWM na inteligentny kapitał, w tym dual listing na jednym z wiodących rynków publicznych zorientowanych na med-tech.
5. Organizacja Grupy AWM zostanie zoptymalizowana i zreorganizowana, aby właściwie obsługiwać działania związane z rozwojem biznesu i przyspieszyć zakończenie budowy platformy produktów Hyperform. M.in. w dziale sprzedaży i marketingu zostaną zatrudnieni nowi pracownicy, tak aby odpowiednio przekształcić AWM z przedsiębiorstwa zajmującego się rozwojem produktów we właściwie zorganizowaną korporację nastawioną na komercjalizację produktów, w tym także wprowadzenie ich na rynek amerykański.
6. BICI Solutions nie wyklucza także poszerzenia portfolio AWM o zewnętrzne produkty i rozwiązania med-tech w celu osiągnięcia masy krytycznej biznesu, uzasadniającej bardziej agresywne inwestycje w wysiłki komercjalizacyjne. Możliwe są wszystkie opcje, od przejęcia, przez fuzje, po licencjonowanie i współtworzenie.
7. Aktualnie trwają już prace nad optymalizacją i reorganizacją działania laboratorium w Izraelu oraz nad jak najszybszym rozpoczęciem ewaluacji produktów w USA w zakresie testów pilotażowych – o postępach w tym zakresie spółka będzie informować akcjonariuszy osobnymi raportami bieżącymi.

Dotychczasowe działania BICI Solutions podjęte w związku z zawarciem Umowy Serwisowej oraz Lol, o których Emitent informował w raporcie bieżącym nr 15/2022 już przynoszą rzeczywisty i znaczący wpływ na potencjał AWM. Finalizowane są negocjacje z partnerem branżowym dotyczące sprzedaży technologii CSS, o czym Spółka informowała raportem bieżącym nr 14/2022, jak również zakończyły się negocjacje z bankiem Discount Bank of Israel Ltd dotyczące rozłożenia i przedłużenia spłaty kredytu, o czym Emitent informował raportem bieżącym nr 13/2022.

W rezultacie zaangażowania BICI Solutions Grupa AWM posiadać będzie swobodę komercjalizacji istniejącego portfolio i jednocześnie zabezpieczoną pozycję finansową. Zagadnieniem omawianym przez AWM oraz BICI Solutions jest również planowana spłata obligacji Adiuvo Investments, co dodatkowo zabezpieczy pozycję finansową Grupy AWM.

Strony wspólnie widzą realną opcję strategicznego i operacyjnego zaangażowania BICI Solutions w AWM, a docelowo – przejęcia przez BICI znaczącej pozycji kapitałowej. Intencją stron pozostaje podniesienie wyceny potencjalnych transakcji związanych z posiadanymi przez AWM technologiami poprzez zbudowanie obecności produktów w znaczących i opiniotwórczych ośrodkach klinicznych na kluczowych rynkach USA, EU oraz Azji. Ma się to zrealizować przede wszystkim przez pilotaże w tychże ośrodkach klinicznych oraz realizację powtarzalnych, skalowalnych przychodów. W ocenie sygnatariuszy Wstępnej umowy serwisowej, o której mowa w raporcie bieżącym nr 10/2022, pozwoli to na uzyskanie wyceny Spółki znacznie powyżej dzisiejszej wartości rynkowej.