

Strategia rozwoju InfoSCAN S.A.

Cele strategiczne

Do celów strategicznych Emitenta zaliczają się:

- Stworzenie kompleksowej oferty usług telemedycznych (ZOPS, kardiologia, położnictwo, choroby przewlekłe),
- Komercjalizacja rozwiązań telemedycznych opartych na polskiej myśli technicznej w Stanach Zjednoczonych,
- Wzrost skali działalności oraz generowanie wysokich marży po wejściu na rynek w Stanach Zjednoczonych,
- Osiągnięcie breakeven w Spółce w 2016 r.

W przyjętej strategii rozwoju Spółka zakłada wzrost skali działalności na rynku krajowym oraz uruchomienie działalności i jej rozwój na rynku Wielkiej Brytanii i Stanów Zjednoczonych. Wejście na zagraniczne rynki zbytu, w szczególności na rynek Stanów Zjednoczonych powinno przyczynić się do dynamicznego wzrostu przychodów ze sprzedaży. W ramach realizowanej strategii Zarząd Spółki planuje rozwój sieci dystrybucji i kanałów sprzedaży. Wraz z rozwojem działalności Spółka będzie zwiększała liczbę wyprodukowanych urządzeń diagnostycznych. Ponadto, Spółka pracuje nad wprowadzeniem na rynek nowych produktów i usług oraz kontynuuje prace badawczo-rozwojowe, jak również podejmuje działania zmierzające do ochrony praw autorskich rozwiązań Spółki.

Rozwój sprzedaży zagranicznej

Spółka podjęła działania celem zwiększenia sprzedaży swoich usług poza granicami Polski. Obecnie Spółka planuje rozpoczęcie sprzedaży w Wielkiej Brytanii w I poł. 2016 r. oraz w Stanach Zjednoczonych w II poł. 2016 r.

Stany Zjednoczone

Spółka prowadzi intensywne działania, prowadzące do wprowadzenia do sprzedaży usług InfoSCAN. W ramach dotychczasowej realizacji celu Spółka nawiązała kontakty z lekarzami i klinikami w wyniku przeprowadzonej misji handlowej do USA w 2014 r. Pod koniec 2014 r. Spółka rozpoczęła proces certyfikacji i złożyła wniosek o rejestrację urządzenia medycznego InfoSCAN MED do amerykańskiej Agencji ds. Żywności i Leków (ang. Food and Drug Administration - FDA). Zarząd Spółki zakłada, że rejestrację urządzenia uzyska nie później niż w 2 kw. 2016 r. Niezwłocznie po jej uzyskaniu planowane jest rozpoczęcie sprzedaży usług na rynku amerykańskim. Planowany rozwój sieci dystrybucji i kanałów sprzedaży obejmuje:

- budowę własnego działu handlowego,
- outsourcing sprzedaży – zawarcie umowy z zewnętrznym dystrybutorem produktów i usług po osiągnięciu breakeven,
- wprowadzenie sprzedaży przez Internet w 2016 r.

Wielka Brytania

Spółka podejmuje aktywne działania zmierzające do rozpoczęcia sprzedaży usług na rynku brytyjskim. Dzięki współpracy z Ambasadą Wielkiej Brytanii Spółka został beneficjentem programu UK Trade & Investment. W czerwcu 2015 r. podpisano umowę z lokalnym przedstawicielem handlowym. Planowany rozwój sieci dystrybucji i kanałów sprzedaży obejmuje:

- outsourcing sprzedaży – zawarcie umowy z zewnętrznym dystrybutorem produktów i usług,
- wprowadzenie sprzedaży przez Internet w 2016 r.

Inne rynki Unii Europejskiej

Po wejściu na rynki Wielkiej Brytanii Spółka przewiduje rozpoczęcie świadczenia usług w pozostałych krajach Unii Europejskiej, dlatego zamierza przeprowadzić działania zmierzające do pozyskania kolejnych dystrybutorów na terenie Unii Europejskiej.

Rozwój sprzedaży krajowej

W odpowiedzi na ograniczony dostęp do badań diagnostycznych w Polsce, Emitent dostrzega szansę zwiększenia sprzedaży rozwiązań diagnostycznych w obszarze Zaburzeń Oddychanie Podczas Snu (ZOPS) i EKG.

W ramach dotychczasowej realizacji ww. celu strategicznego w lipcu 2015 r. Spółka rozpoczęła współpracę z agencją wyspecjalizowaną w sprzedaży usług telemedycznych. Osoby te będą odpowiedzialne za nawiązywanie i utrzymywanie dobrych relacji z potencjalnymi oraz obecnymi klientami.

Planowany rozwój sieci dystrybucji i kanałów sprzedaży obejmuje:

- outsourcing sprzedaży – rozwój sieci dystrybucji poprzez pozyskanie nowych partnerów handlowych,
- wprowadzenie sprzedaży przez Internet w 2016 r.

Wzrost sprzedaży urządzeń diagnostycznych

W pierwszym półroczu 2015 r. liczba urządzeń diagnostycznych znajdujących się u klientów wzrosła z 14 do 29, co oznacza wzrost o 107%. W związku ze wzrostem popytu na rozwiązania Spółki na rynku krajowym oraz planowaną ekspansją zagraniczną, Zarząd planuje zwiększenie skali produkcji, w celu umożliwienia świadczenia usług dla większej liczby klientów. Dodatkowo Spółka jest w trakcie opracowywania nowej wersji urządzenia (InfoSCAN MED 400) w ramach prac badawczo-rozwojowych. Nowa wersja urządzenia InfoSCAN MED będzie posiadała dodatkowe funkcjonalności, takie jak m.in. szybką transmisję danych 3G, wymienianą baterię oraz panel dotykowy.

Działania R&D i wprowadzanie nowych produktów na rynek

Działania badawczo-rozwojowe stanowią istotny obszar działalności Spółki. Opracowywanie nowych rozwiązań stanowi ważny element przyjętej przez Zarząd strategii rozwoju. Spółka zakłada stworzenie nowych rozwiązań w zakresie telemedycyny oraz składanie kolejnych wniosków o dofinansowanie w ramach programów naukowo – badawczych. Obecnie Spółka przygotowuje wniosek o dofinansowanie planowanego przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju programu STRATEGMED III. Wniosek przygotowany jest w konsorcjum z Politechniką Warszawską oraz Uniwersytetem Medycznym w Łodzi.

W ramach dotychczasowej działalności Spółka prowadzi działania badawczo-rozwojowe w obszarze rozwoju systemu badań EKG oraz doskonalenia rozwiązania diagnostycznego dla ZOPS. W ramach działalności badawczej w 2014 r. Spółka zakończyła projekt dofinansowany ze środków NCBiR. W latach 2014-2015 Spółka znacząco ulepszyła system analityczny MEDium24 oraz wprowadziła technologię zdalnego nadzoru nad badaniami – TeleCheck.

Obecnie Spółka prowadzi zaawansowane prace w zakresie wprowadzenia następujących technologii:

- tele-KTG (Telemetryczny System Monitorowania, Rejestracji i Automatycznej Analizy Pracy Serca Płodu). W ramach tego projektu badawczego Spółka współpracuje z Uniwersytetem Medycznym w Łodzi.
- WHMS (system telemetryczny służący do monitorowania parametrów życiowych uczestników akcji ratowniczych w warunkach zagrożenia życia). W ramach tego projektu badawczego Spółka współpracuje z Wojskową Akademią Techniczną.

Ponadto, prowadzone są zaawansowane prace nad wprowadzeniem na rynek nowej generacji urządzenia: InfoSCAN MED 400, jego wdrożenie planowane jest na I kwartał 2016 r.

Działania związane z ochroną rozwiązań Spółki

Z uwagi na fakt, iż rozwiązania oferowane przez Emitenta zostały opracowane w toku prowadzonych prac badawczo-rozwojowych przez specjalistów InfoSCAN, stanowią one własność intelektualną Spółki. W celu zachowania przewag konkurencyjnych powstałych w wyniku opracowania autorskich rozwiązań, Spółka przewiduje w najbliższym czasie podjęcie szeregu działań związanych z ochroną rozwiązań Spółki.

Nowe koncepcje biznesowe

W ramach realizowanej strategii Spółka planuje przedstawienie metod taniej diagnostyki przesiewowej dla samorządów, miast oraz rejonów wiejskich.

Finansowanie strategii rozwoju

Celem Zarządu, w okresie realizacji strategii, jest zachowanie bezpiecznej struktury finansowania, przy uwzględnieniu wzrostu wartości dla akcjonariuszy oraz zrównoważonego rozwoju Spółki. Spółka w celu realizacji strategii rozważa wykorzystanie następujących źródeł finansowania:

- środki pozyskane z emisji akcji,
- środki wypracowane z działalności operacyjnej Spółki,
- środki pozyskane z dotacji i programów pomocowych,
- instrumenty dłużne, w zakresie jakim okażą się niezbędne.