



SCOPE FLUIDICS

1H2025 UPDATE

19 September 2025

DISCLAIMERS



Niniejsza prezentacja ("Prezentacja") zawiera podstawowe informacje dotyczące Scope Fluidics S.A. („Spółka”) oraz grupy kapitałowej Scope Fluidics S.A. („Grupa”).

Prezentacja została przygotowana wyłącznie w celu przedstawienia podstawowych informacji o Grupie i jej działalności. Prezentacja nie przedstawia pełnych danych dotyczących działalności Grupy, jej kondycji finansowej, sytuacji majątkowej i prawnej, które mogą być wymagane w celu podjęcia decyzji inwestycyjnej dotyczącej Grupy lub instrumentów finansowych podmiotów do niej należących. Spółka podjęła środki w celu zapewnienia, że zaprezentowane dane są w pełni wiarygodne, jakkolwiek nie mogą i nie powinny być jako takie traktowane. Wszystkie przewidywania, opinie i projekcje zawarte w Prezentacji łącznie z projekcjami, opiniami oraz przewidywaniami Spółki zostały przygotowane w ramach wykonywania zwykłych czynności analitycznych i nie należy ich traktować jako informacji zatwierdzonych przez jakikolwiek podmiot trzeci. Mimo podjęcia środków mających na celu zapewnienie, że fakty wskazane w Prezentacji są prawdziwe, a przewidywania, opinie i prognozy są

wiarygodne i zasadne, Spółka nie weryfikowała ich kompletności ani trafności. W konsekwencji ani Spółka ani żaden z jej akcjonariuszy i doradców, ich podmiotów powiązanych, członków organów i pracowników nie ponosi odpowiedzialności, na jakiegokolwiek podstawie, za treści zawarte w Prezentacji.

Przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych, czy też działając w jakimkolwiek innym celu, nie należy opierać się na informacjach zawartych w Prezentacji, w tym w zakresie ich prawdziwości, rzetelności i zupełności. Żaden z wymienionych wyżej podmiotów nie uznaje swojej odpowiedzialności na jakiegokolwiek podstawie za jakiegokolwiek szkody wynikające z użycia niniejszego dokumentu i informacji w nim zawartych. Oświadczeń zawartych w Prezentacji nie należy traktować jako zapewnień lub gwarancji Spółka lub jako zobowiązań czy obietnic dotyczących przyszłych wyników finansowych czy operacyjnych Grupy. Treść Prezentacji nie stanowi ani nie powinna być traktowana jako porada inwestycyjna, prawna lub podatkowa. Odbiorca Prezentacji powinien samodzielnie uzyskać odpowiednią poradę inwestycyjną, prawną bądź podatkową.

Prezentacja nie stanowi oferty, w szczególności w rozumieniu ustawy z dnia 29 lipca 2005 roku o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (Dz.U. t.j. 2013.1382 z późn. zm.) lub ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. kodeks cywilny (Dz.U. t.j. 2014.121 z późn. zm.), rekomendacji lub zaproszenia do zapisywania się lub zakupu obligacji. Ani Prezentacja ani żadna jej część nie stanowi jakiegokolwiek umowy lub jakiegokolwiek zobowiązania dotyczącego wykonania takiej umowy.

Spółka zastrzega sobie prawo do dokonania zmian lub uzupełniania Prezentacji w każdym momencie, jakkolwiek nie jest do tego zobowiązana, podobnie jak nie jest zobowiązana do dokonywania jakichkolwiek aktualizacji lub poprawek treści Prezentacji, ani do dostarczania dodatkowych informacji o Spółce ani Grupie.

UNIQUE COMBINATION OF COMPETENCIES IN TECHNOLOGY, OPERATIONS AND FINANCIAL AREAS

MANAGEMENT BOARD OF SCOPE FLUIDICS



MARCIN IZYDORZAK
VICE PRESIDENT

- ❑ Co-founder of Scope Fluidics
- ❑ Responsible for clinical trials, IP, production and regulatory areas
- ❑ Gained experience in technology companies, scientific institutes and pharmaceutical companies



PROF. PIOTR GARSTECKI
CEO

- ❑ Co-founder of Scope Fluidics
- ❑ Responsible for development of innovative technologies and building the organization
- ❑ Experience in scientific and technological projects in Poland and in the USA, specialized in soft matter physics and microfluidic technologies



SZYMON RUTA
VICE PRESIDENT, CFO

- ❑ Responsible for financial division, investor relations and M&A transactions
- ❑ Experienced in managing of capital groups, cooperation with capital markets and execution of M&A transactions

VENTURE STUDIO - OUR VALUES AND VISION FOR SUCCESS

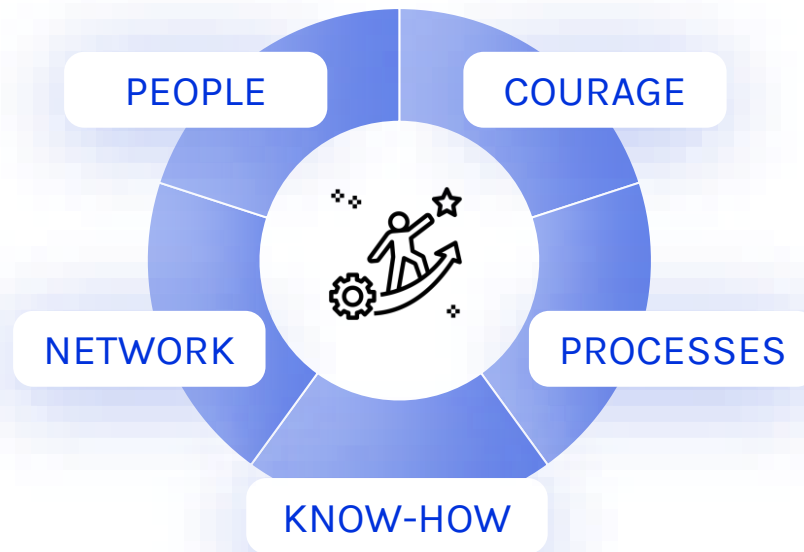
We address **global challenges in healthcare** and develop technologies with real, global impact

We aim at **+USD 109 markets** and develop technologies that can readily be leveraged by large, multinational and global med-tech operators

We develop companies as attractive acquisition targets for global strategic investors with valuations in multiples of USD 100 mln



VENTURE STUDIO - OUR VALUES AND VISION FOR SUCCESS



Where do we want to be?

1

By the end of 2025

having at least five new projects in the portfolio,
including **at least two** in the form of **special
purpose vehicles**

2

By the end of 2028

Closing at least two
strategic transactions

3

In the period of 2029-2033

readiness to carry out **at least one
strategic transaction** on an annual average

STRATEGIC TRANSACTIONS:

1. **Sale of all shares in
special purpose vehicles**
developing breakthrough
technologies to strategic
industry investors
2. **Sale of part of existing
or newly created shares
in Special Purpose
Vehicles**
developing breakthrough
technologies to strategic
industry or financial
investors

15 YEARS OF SYSTEMATIC GROWTH: BUILDING AN EVEN STRONGER FUTURE

From a 10k PLN start-up to a largest med-tech venture studio in CEE

2010 Founded for PLN 10k

2010-2015 Two generations of BlueBox, EUR 6m turnover

2012 Launch of Curiosity Diagnostics

2017 Founding of the Bacteromic company

2017 New Connect listing

2022 Development and sale of PCR I ONE

2023 Listing on the main market of WSE

2023 Launch of Scope Discovery

2024 Launch of Edocera and Hybolic SPVs

2025 BACTEROMIC in IVDR certification process, start of FDA process

PCR|ONE



BACTEROMIC



Scope
Discovery

VENTURE STUDIO BUSINESS MODEL

Corporate structure supports execution of M&A transactions



Each project in Scope Fluidics' Group is **developed in a separate, legal entity (SPV)**



Each subsidiary is focused on the R&D activities and has the full ownership of all the IP relevant to its project, employment, commercial contracts, and all relevant certifications



Scope Fluidics provides SPVs with back-office functions, such as HR, finance, reporting, legal, regulatory, etc.



Sold to Bio-Rad Laboratories
August 2022

SUBSIDIARY #1



Started in 2012



100% ownership of the SPVs

SUBSIDIARY #2



Started in 2017



SUBSIDIARY #3

EDOCERA
Prevention and ongoing diagnostics for patients at risk of stroke

Started in 2024



SUBSIDIARY #4

HYBOLIC
Comprehensive solution for patients with metabolic syndrome

Started in 2024



SCOPE FLUIDICS

Financial track record – outstanding return on investment and dynamic outlook for future developments



Raised
~**USD 10m**
(< 50 mPLN)

- | **USD 130m revenue** from sale of PCR I ONE
- | **USD 100m** market cap (**10x** since IPO)
- | **USD 50m** dividend payed out in 2023
- | **BACTEROMIC** developed to the **pre IVDR** stage
- | **Stable cash position**



**Bacteromic,
Venture Studio
with yearly
exits.**

SCOPE FLUIDICS

AFTER 1H 2025

Key events in 2025

MAXIMIZING VALUE OF BACTEROMIC

- ✓ FDA preparations for FAST UNI
- ✓ IVDR application filed (19 Sept)
- ✓ Production line launch planned in Spain

- ✓ M&A conference participation: San Francisco, Vienna, London, Chicago

FOCUS ON FINANCING DIVERSIFICATION AND SECURITY

- ✓ Strengthening negotiation position for strategic transactions and providing greater flexibility for investment opportunities:
 - ✓ PLN 123 mln in cash at the end of Q2 2025
 - ✓ Target capital increase approved by GSA (registered on 1 Sept 2025),.
 - ✓ EIB

NEW PROJECTS DEVELOPMENT

- ✓ EDOCERA: technology verification completed; prototype development for stroke prevention & diagnostics (implementation in 2026).
- ✓ HYBOLIC – technology verification in progress
- ✓ Scope Discovery: 63 projects registered for analysis: 2 SPVs launched, 17 closed, 26 in progress, 18 awaiting review

M&A process on track

January
San Francisco

JP Morgan
Healthcare Conference
J.P.Morgan

April
Wiena

ECCMID
ECCMID

June
London

JP Morgan
Healthcare Symposium
J.P.Morgan

July
Chicago

ADLM
ADLM Association for
Diagnostics &
Laboratory Medicine™

November
London

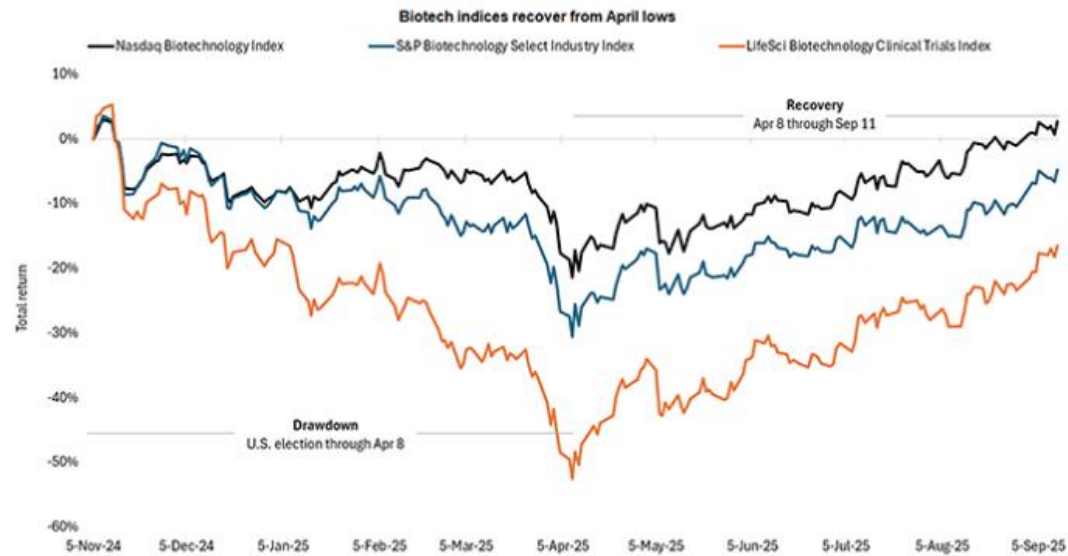
Jefferies
Healthcare Conference
Jefferies



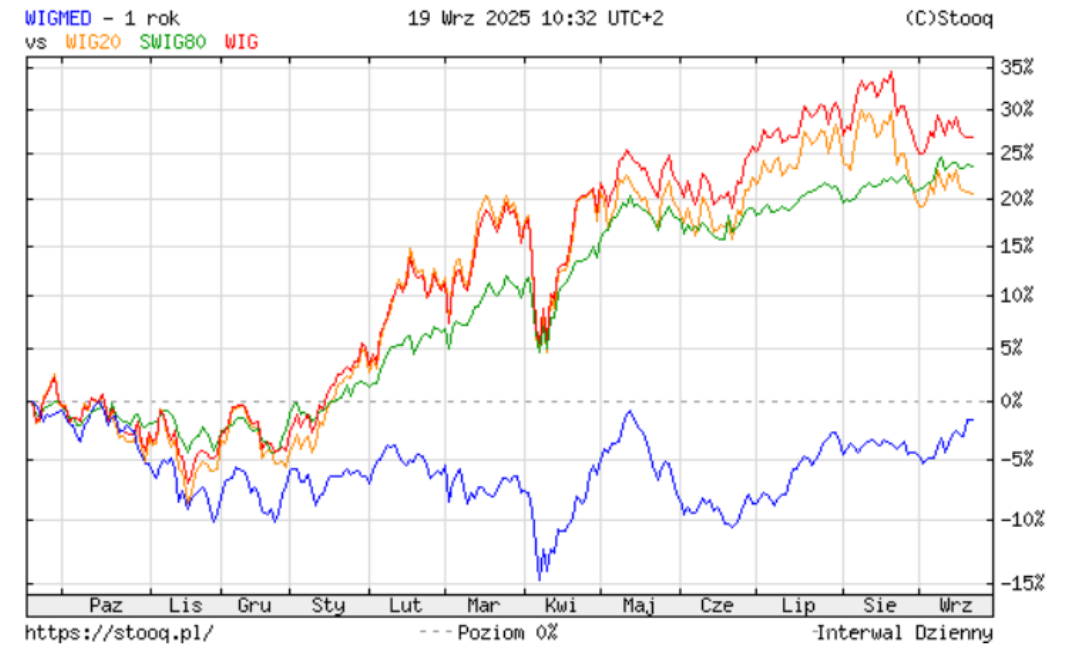
Market outlook

- ▶ Persisting negative factors from the broader market
 - ▶ Trade war, China situation, geopolitical tensions
 - ▶ Changes in government leadership in the US, regulatory uncertainty, FDA and NIH budget cuts (potential regulatory delays)
 - ▶ Challenging financing environment for biotech sector
- ▶ Investors are more selective: investing in companies with strong data, existing traction, or low regulatory risk
 - ▶ WIGmed underperforming the market; some companies facing difficulties (incl. financial issues, layoffs)
 - ▶ Since April - optimism returning to biotech indices in the US

Market outlook



Stopy zwrotu: 1 rok: **-1.47%**, YTD: **+6.26%**



Novelty AST systems attract both strategic and financial investors

FUNDRAISING

Rapid AST for PBC

Q-LINEA 

USD ~27m raised
from the stock market (2025)

PCR-based ID/AST

deepull

USD 50m raised (Series C)
from financial investors (2025)

Rapid AST for PBC/Isolates

Selux_{DX}

USD 48m raised
from financial investors (2024)

STRATEGIC M&A

Rapid AST for PBC



 **SPECIFIC**

Minority investment (2019)
Distribution exclusivity (2021)
USD 425m acquisition (2022)

Rapid AST for UTI (Point of Care)



Minority investment (2020)
CE-IVD obtained (2022)
Acquisition (undisclosed value) (2022)

NGS-based ID/AST



USD 25m acquisition of assets (2025)

STRATEGIC PARTNERSHIP

Rapid AST for PBC



Minority investment and **exclusive partnership** for commercialization in the US and Canada (10.2024)

OTHER

Rapid AST for PBC/Isolates



USD 41m acquisition of
assets (08.2025)

Consolidation of large companies shapes new market opportunities

Recent acquisition of BD's Biosciences & Diagnostic Solutions division by Waters Corp.



Interventional & Medical

Solutions and services for
Drug development;
Patient monitoring;
Surgery, Vascular, Urology

REVENUE: **USD 17.8bn**

Biosciences & Diagnostic Solutions (Life Sciences)

Diagnostics, infectious diseases,
cancer, sample management.
Division covers microbiology
solutions (e.g. Phoenix AST system).

REVENUE: **USD 3.4bn**

EBITDA: **USD 925m**



Chromatography

Mass Spectrometry

Lab Automation & Equipment

REVENUE: **USD 3.0bn**

EBITDA: **USD 1.0bn**

SCOPE FLUIDICS

**DANE FINANSOWE
SKONSOLIDOWANE**

Scope Fluidics – sprawozdanie skonsolidowane @ 30.06.2025



Sprawozdanie z sytuacji finansowej (bilans) [tys. PLN]

	30.06.2025	31.12.2024
Aktywa trwałe	24 388	16 417
Aktywa obrotowe, w tym:	127 754	156 453
Środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych	100 045	128 971
Jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych	22 957	22 192
Aktywa Razem	152 142	172 870
Kapitał własny	126 800	146 351
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	25 342	26 519
Pasywa Razem	152 142	172 870

- Wzrost wartości rzeczowych **aktywów trwałych** w 1 półroczu 2025 roku wynikał z:
 - zakupu urządzeń produkcyjnych przez Bacteromic (wyposażenie linii produkcyjnej wewnętrznej oraz zewnętrznej),
 - aktywowanych **kosztów prac rozwojowych** w spółce Bacteromic (rozwój produktów Panel UNI 2.0, moduł FAST, analizator i napętniarka w wersji 2.0).

Scope Fluidics – sprawozdanie skonsolidowane @ 30.06.2025

Sprawozdanie z zysków i strat i innych całkowitych dochodów (rachunek wyników) [tys. PLN]

	30.06.2025	30.06.2024
Przychody ze sprzedaży	676	87
Koszty działalności operacyjnej	(19 285)	(14 611)
Amortyzacja	(986)	(696)
Zużycie materiałów i energii	(1 821)	(989)
Usługi obce	(6 666)	(6 485)
Podatki i opłaty	(148)	(69)
Wynagrodzenia	(7 181)	(4 554)
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	(1 171)	(1 116)
Pozostałe koszty rodzajowe	(1 312)	(702)
Strata brutto ze sprzedaży	(18 609)	(14 524)
Wynik na pozostałej działalności operacyjnej	20	(37)
Strata z działalności operacyjnej	(18 589)	(14 561)
Przychody finansowe	2 600	1 525
Koszty finansowe	(3 417)	(215)
Strata przed opodatkowaniem	(19 406)	(13 251)
Podatek dochodowy	(145)	(184)
Strata netto	(19 551)	(13 435)

- **Koszty działalności operacyjnej** w 1 półroczu 2025 roku wyniosły 19 285 tys. zł, ich wzrost o 4 674 tys. zł (32%) wynika głównie z:
 - wzrostu kosztów wynagrodzeń (kolejny slajd),
 - wzrostu pozostałych kosztów w spółce Bacteromic, w tym dużo większych kosztów uczestnictwa w międzynarodowych targach branżowych w ramach realizacji strategii marketingowej spółki.

Scope Fluidics – sprawozdanie skonsolidowane @ 30.06.2025



Sprawozdanie z zysków i strat i innych całkowitych dochodów (rachunek wyników) [tys. PLN]

	30.06.2025	30.06.2024
Przychody ze sprzedaży	676	87
Koszty działalności operacyjnej	(19 285)	(14 611)
Amortyzacja	(986)	(696)
Zużycie materiałów i energii	(1 821)	(989)
Usługi obce	(6 666)	(6 485)
Podatki i opłaty	(148)	(69)
Wynagrodzenia	(7 181)	(4 554)
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	(1 171)	(1 116)
Pozostałe koszty rodzajowe	(1 312)	(702)
Strata brutto ze sprzedaży	(18 609)	(14 524)
Wynik na pozostałej działalności operacyjnej	20	(37)
Strata z działalności operacyjnej	(18 589)	(14 561)
Przychody finansowe	2 600	1 525
Koszty finansowe	(3 417)	(215)
Strata przed opodatkowaniem	(19 406)	(13 251)
Podatek dochodowy	(145)	(184)
Strata netto	(19 551)	(13 435)

- **Koszt wynagrodzeń**
w 1 półroczu 2025 roku wyniósł 7 181 tys. zł, a ich wzrost o 2 627 tys. zł wynikał głównie z:
 - wyceny akcji fantomowych spółki Bacteromic,
 - wzrostu zatrudnienia w grupie, które w 1 półroczu 2025 roku przeciętnie wyniosło 81 umów o pracę vs. 59 w 1 półroczu 2024 roku,
 - wzrost zatrudnienia wystąpił głównie w Bacteromicu oraz Edocerze i Hybolicu w związku z rozwojem tych projektów.

Scope Fluidics – sprawozdanie skonsolidowane @ 30.06.2025



Sprawozdanie z zysków i strat i innych całkowitych dochodów (rachunek wyników) [tys. PLN]

	30.06.2025	30.06.2024
Przychody ze sprzedaży	676	87
Koszty działalności operacyjnej	(19 285)	(14 611)
Amortyzacja	(986)	(696)
Zużycie materiałów i energii	(1 821)	(989)
Usługi obce	(6 666)	(6 485)
Podatki i opłaty	(148)	(69)
Wynagrodzenia	(7 181)	(4 554)
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	(1 171)	(1 116)
Pozostałe koszty rodzajowe	(1 312)	(702)
Strata brutto ze sprzedaży	(18 609)	(14 524)
Wynik na pozostałej działalności operacyjnej	20	(37)
Strata z działalności operacyjnej	(18 589)	(14 561)
Przychody finansowe	2 600	1 525
Koszty finansowe	(3 417)	(215)
Strata przed opodatkowaniem	(19 406)	(13 251)
Podatek dochodowy	(145)	(184)
Strata netto	(19 551)	(13 435)

Przychody finansowe

w 1 półroczu 2025 roku wyniosły 2 600 tys. zł, a ich wzrost o 1 075 tys. zł wynikał głównie z:

- odsetek od lokat bankowych terminowych oraz over-night, w 1 półroczu 2025 roku grupa dysponowała dużo wyższymi środkami finansowymi ze względu na ostateczne rozliczenie kamieni milowych z Bio-Rad Laboratories Inc. w listopadzie 2024 r.,
- w 2 półroczu 2025 roku spodziewany jest spadek przychodów finansowych ze względu na niższy stan posiadanych środków oraz dwukrotne obniżenie stóp procentowych.

Scope Fluidics – sprawozdanie skonsolidowane @ 30.06.2025

Sprawozdanie z zysków i strat i innych całkowitych dochodów (rachunek wyników) [tys. PLN]

	30.06.2025	30.06.2024
Przychody ze sprzedaży	676	87
Koszty działalności operacyjnej	(19 285)	(14 611)
Amortyzacja	(986)	(696)
Zużycie materiałów i energii	(1 821)	(989)
Usługi obce	(6 666)	(6 485)
Podatki i opłaty	(148)	(69)
Wynagrodzenia	(7 181)	(4 554)
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	(1 171)	(1 116)
Pozostałe koszty rodzajowe	(1 312)	(702)
Strata brutto ze sprzedaży	(18 609)	(14 524)
Wynik na pozostałej działalności operacyjnej	20	(37)
Strata z działalności operacyjnej	(18 589)	(14 561)
Przychody finansowe	2 600	1 525
Koszty finansowe	(3 417)	(215)
Strata przed opodatkowaniem	(19 406)	(13 251)
Podatek dochodowy	(145)	(184)
Strata netto	(19 551)	(13 435)

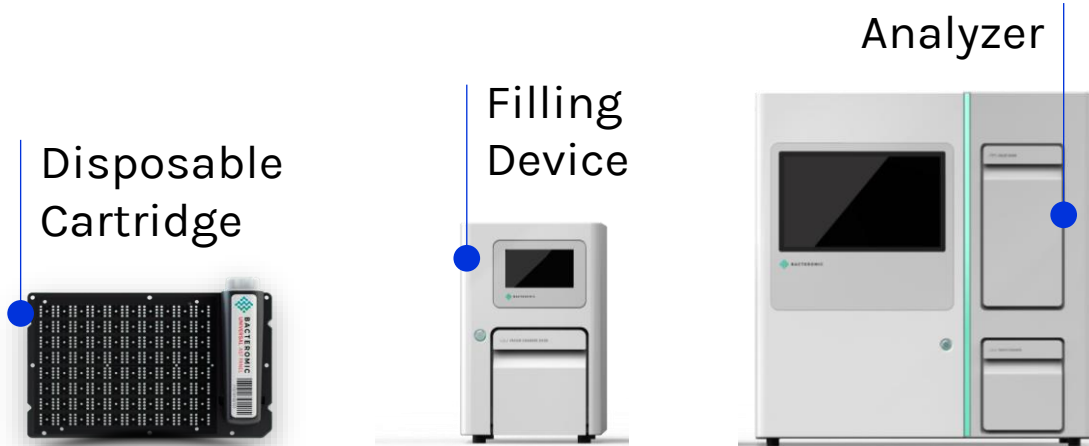
- **Koszty finansowe**
w 1 półroczu 2025 roku wyniosły 3 417 tys. zł, ich wzrost o 3 202 tys. zł wynika z ujemnych różnic kursowych na wycenie środków pieniężnych w USD.



BACTEROMIC



User-centric design and compliance



ANALYZER:

- **Capacity for 60 Cartridges** – high throughput with random access
- <6-8h Time to Result
- LIS connectivity

FILLING DEVICE:

- Quick, fully automated procedure of inoculation & sealing for up to 10 Cartridges (~5 min)

Simple and standardized AST workflow

Diluted **Isolate / PBC** solution is pipetted onto the cartridge




<1 min

Up to 10 cartridges in parallel, automatically filled & sealed




<5 min

Automated AST on up to **60 cartridges**




<6 hours

AST results in LIS



**ACTIONABLE AST
RESULTS FOR GUIDED
ANTIBIOTIC THERAPY**

NO NEED FOR ID BEFORE TEST – can be provided during or after AST for results interpretation

Addressing Major Technology Gap: One Mission, Two Markets

There are two key segments: mainstream, routine infections (isolated bacteria cultures) and urgent bloodstream infections (cultured blood - PBC)

Isolates AST



Stable, growing market with 40M+ tests annually.
Cemented by 4 major global players with outdated technology

Low test cost (5-15 USD)

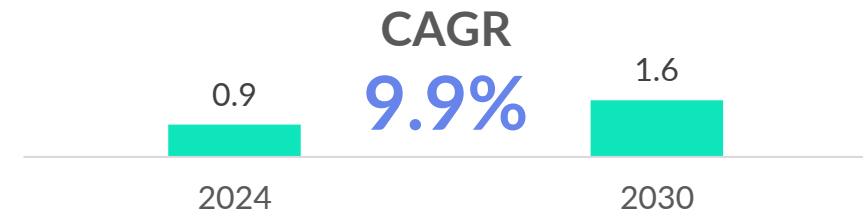
High throughput (high volumes)

Slow (16+ hours) -> need for rapid

Isolates systems limitations:

- Unable to reduce time to result below 8 hours due to technology constraints
- Lack support for PBC testing
- Fall short of delivering comprehensive, definitive AST results in a single test

Positive Blood Cultures (PBC) AST



Dynamically growing market with several challengers struggling with adoption due to unconvincing product-market fit and costly design

High test cost (~100 USD) -> need for lower prices

Low throughput solutions -> need for high throughput

Rapid (<8 hours)

PBC systems limitations:

- Costly solutions - for both hardware and panels
- Unable to support Isolates testing due to PBC-centric design and limited hardware capacity
- Fall short of delivering comprehensive, definitive AST results in a single test

**Crucially, existing AST systems focus solely on either Isolates or PBC
– while laboratories desire flexibility for rapid testing of both Isolates and PBC**



AST market needs future-proof, informative, rapid and cost-effective system

that offers synergies across isolate and PBC market segments

Ideal solution for evolving AST market



- rapid AST
- high-throughput
- one panel for all bacteria
- one box for PBC and isolates
- broad antibiotic menu on a single card
- true MIC
- cost-effective manufacturing

Potential for Bacteromic to rival the global AST space

Key value inflection points in MedTech development

Concept & technology

- Strong proof-of-concept proposition
- Validated technology approach

Market readiness

- Team of professionals & facility (labs, workshop)
- Patent protection
- Compliance (QMS & ISO)
- Clinical performance & certifications (IVDR/FDA)
- Cost-effective design
- Manufacturing capacity

Commercial traction

- Positive market feedback
- First clients & revenue
- Profitability



BACTEROMIC



Team & facilities



IP protection



Compliance QMS & ISO



Clinical performance



Certifications (IVDR & FDA)



Cost-effective design



Positive market feedback



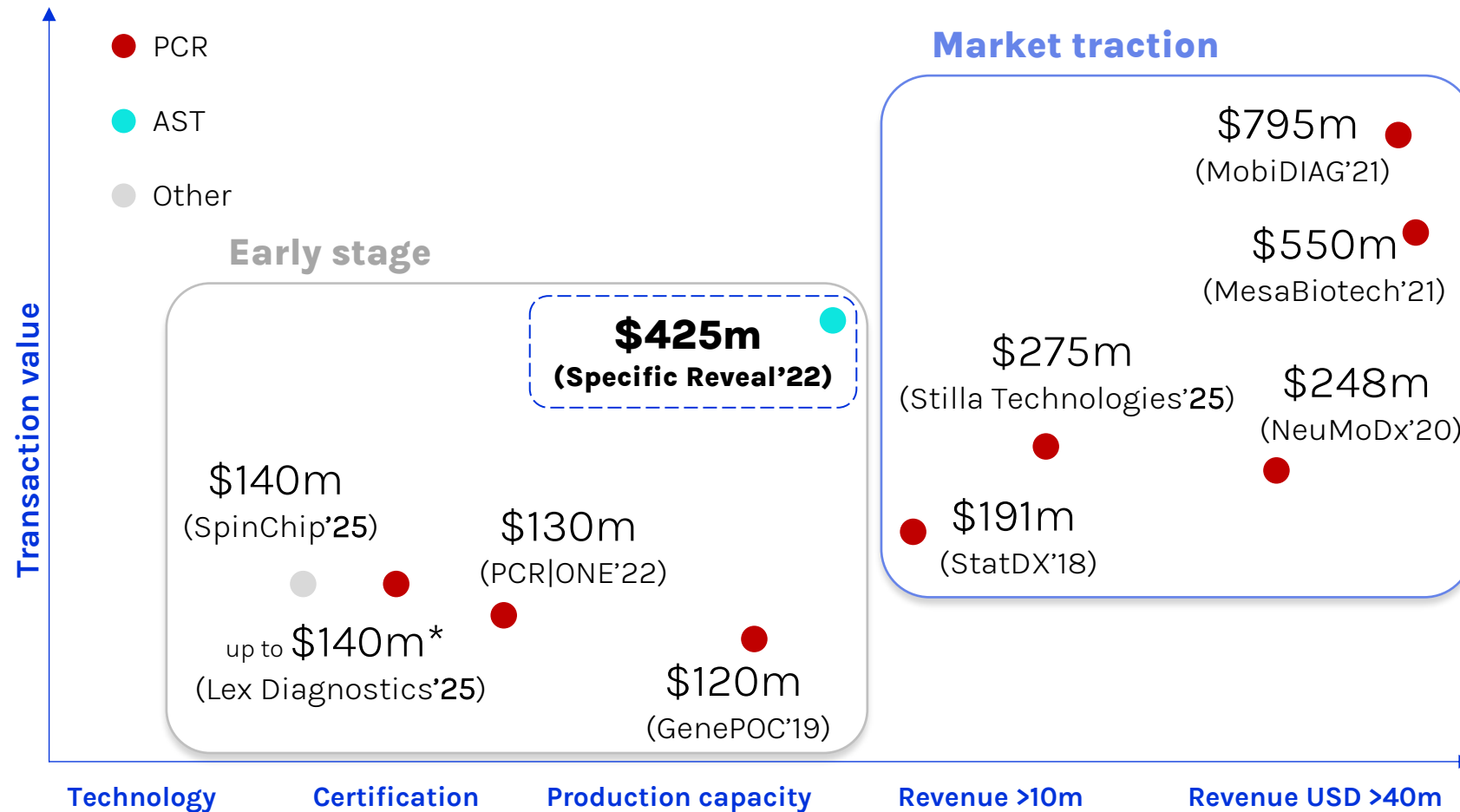
Manufacturing capacity

GROWING MARKET NEED FOR

RAPID HIGH-THROUGHPUT AST FOR PBC AND ISOLATES

Benchmark transactions & valuations

Benchmark transactions in diagnostics & AST space



Benchmark transaction:

USD 425m

acquisition
of **Specific Reveal**
by **bioMerieux**

In 2022, Specific:

was at early commercial
stage (evaluations in EU)

had ongoing FDA

was PBC-only system

*Conditional upon FDA clearance. \$100M upfront + milestones

Panel UNI2.0 – Clinical study design for IVDR



Study performed in
3 external sites
and **internal site**



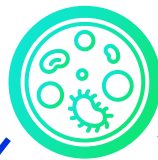
Process was monitored by
Clinical Research
Organization



~1000 strains tested

- 96 *Acinetobacter*
- 306 *Enterobacterales*
- 106 *Pseudomonas*
- 285 *Staphylococcus*
- 164 *Enterococcus*

Clinical performance study



Bacteromic



Reference method
(broth microdilution)

Reproducibility study



1st result



= 2nd result



= 3rd result

Panel UNI2.0 – IVDR clinical performance summary

SUMMARY



30 antibiotics
present on
the panel



56 drug-bug
combinations
can be tested



Detection of **ESBL**
resistance
mechanism



BACTEROMIC ROADMAP

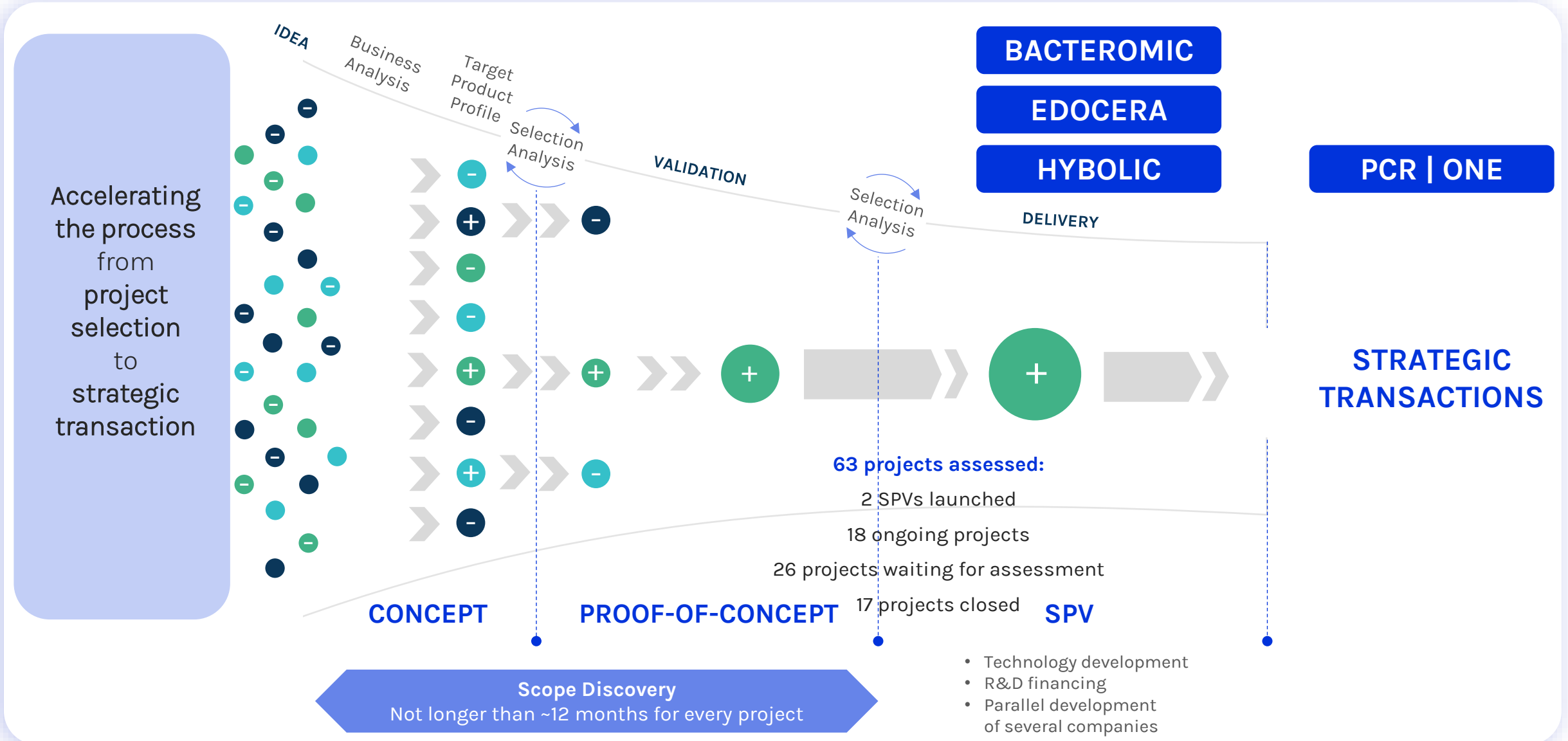
- **2025:** IVDR compliance certificate with the UNI Panel and the current version of the interpreter.
- **2025:** Launch of production line
- **2026:** start of sales
- **2026:** IVDR certification with FAST UNI, PBC, UNI MAX
- **2027:** IVDR certification for the FAST UNI MAX Panel
- **2027:** FDA certification for the BACTEROMIC system with two panels: the FAST UNI Panel and the PBC Panel

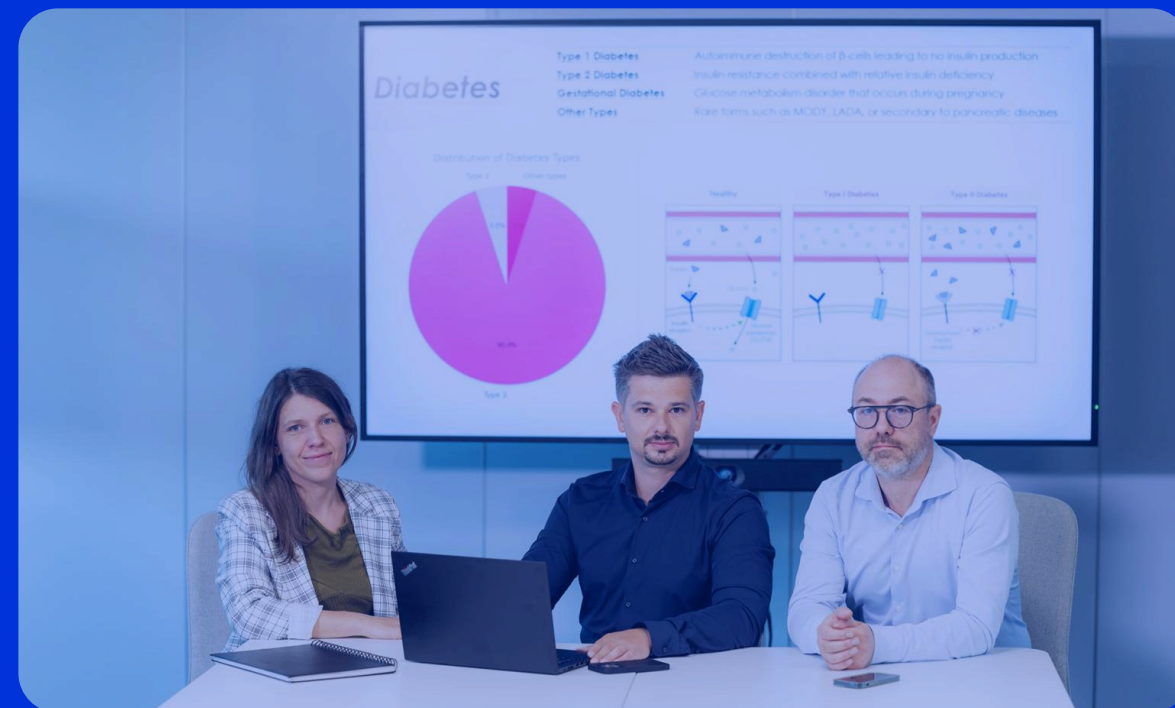


DISCOVERY & NEW PROJECTS

The process of creating new Special Purpose Vehicles

Systemic selection and development of new projects





AI-driven platform with a life-saving device for early stroke detection



PROBLEM

Strokes often go undetected for hours, preventing timely treatment and contributing to over **12 million stroke-related deaths annually, approx. 100 mln people at high stroke risk and 1bn at increased risk**. With a projected 32% increase, the economic impact surpasses **\$450 billion**.

1

SOLUTION

Our device leverages AI to analyze subtle signal changes, enabling early stroke detection and tracking of hemodynamic parameters.

2

IMPACT

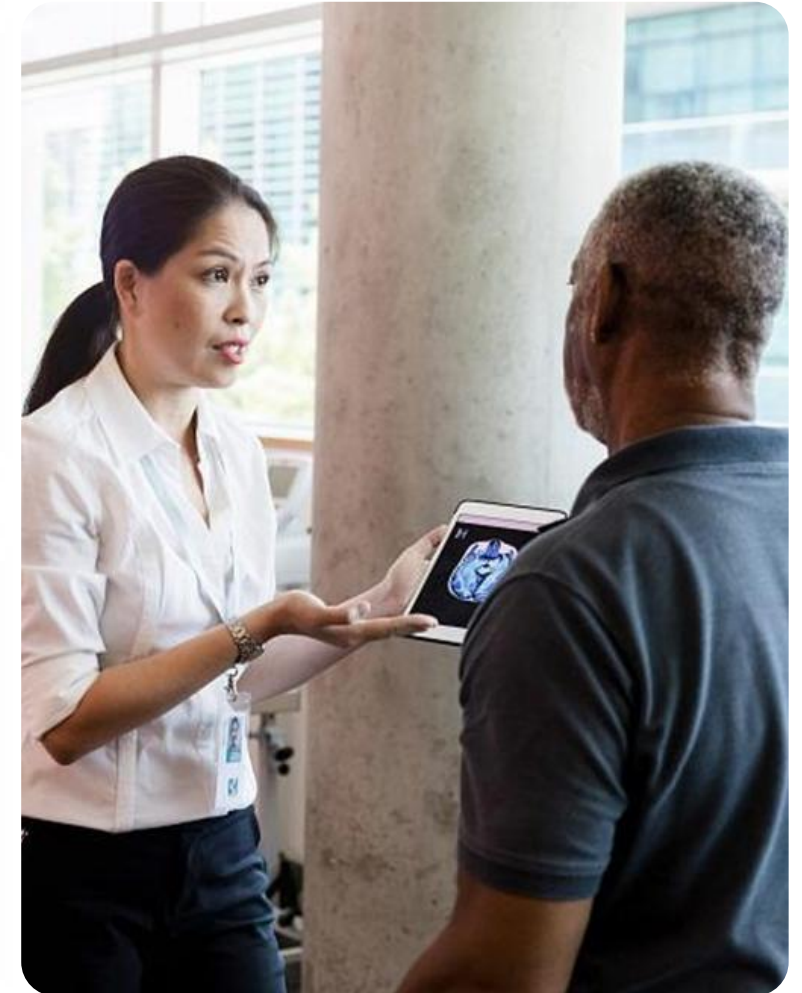
This technology empowers treatment within the critical **4.5-6 hour window, potentially preventing 80% of stroke related consequences and saving the lives of high risk patients**.

3

MARKET OPPORTUNITY

\$4.0
billion TAM

~10.0%
CAGR

4

Comprehensive solution for monitoring of metabolic parameters



PROBLEM

The global prevalence of diabetes is steadily increasing, with projections indicating a significant rise, potentially reaching **643 million cases within the next five years**.

1



SOLUTION

Early detection of metabolic syndrome risk through monitoring key biomarkers for insulin resistance and type 2 diabetes.

2



IMPACT

Metabolic imbalance poses a significant health risk, with **1 in 10 individuals affected by diabetes and a life lost to the disease every 5 seconds**. Early detection and treatment of abnormal glycemic trends can prevent up to 60% of diabetes cases.

3

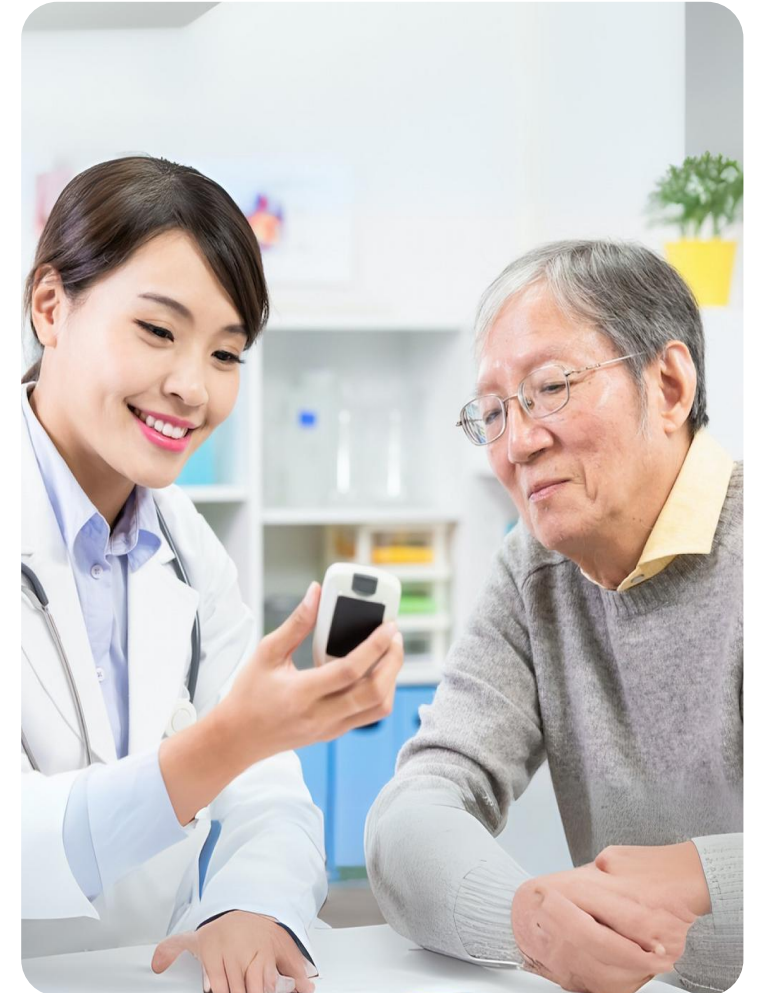


MARKET OPPORTUNITY

\$23.0
billion TAM

20.0%
CAGR

4





THANK YOU!

INVESTOR RELATIONS

relacjeinwestorskie@scopefluidics.com