



至善尽心 敬畏生命

演示材料

2021中期业绩

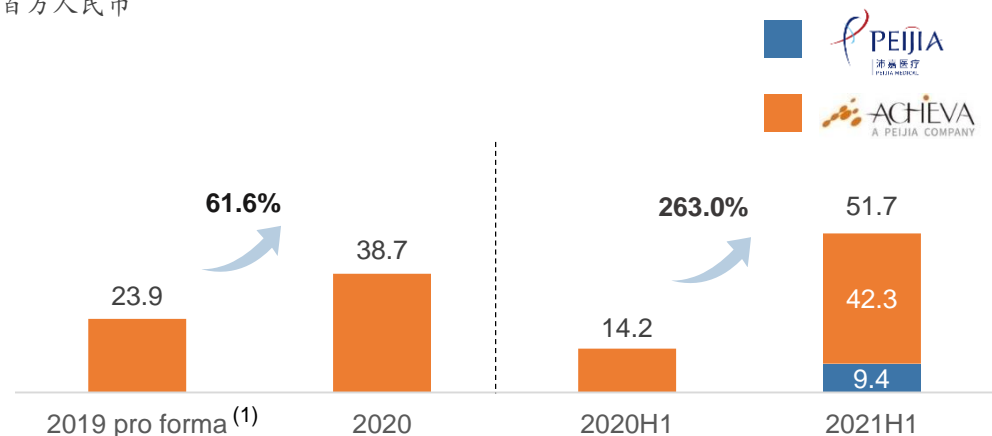
免责声明

- The documents, opinions and materials presented in this presentation (the “Document”) have been prepared by Peijia Medical Limited (the “Company”) for use in presentations by the Company and does not constitute a recommendation regarding the securities of the Company. You fully understand that the Document is being made available on a confidential basis and subject to the following provisions. The contents of this Document have not been reviewed by any regulatory authority in any jurisdiction. The distribution of this Document in certain jurisdictions may be restricted by law, and the recipients into whose possession this Document comes should inform themselves about, and observe such restrictions. By accessing this Document, you are agreeing (i) that you have read and agree to comply with the contents of this notice and disclaimer and (ii) to maintain absolute confidentiality regarding the information disclosed in this Document.
- This Document has not been independently verified and is not intended to form the basis of any investment decision. It does not constitute an offer or invitation to sell, or any solicitation of any offer to subscribe for or purchase any securities in any jurisdiction in which the making of such offer, solicitation or sale would be unlawful prior to registration or qualification under the securities laws of such jurisdiction or would not otherwise be in compliance with the laws and regulations of such jurisdiction, and nothing contained herein shall form the basis of any investment decision, contract or commitment whatsoever. This Document contains no information or material which may result in it being deemed (1) to be an advertisement, invitation or document containing an advertisement or invitation falling within the meaning of section 103 of the Securities and Futures Ordinance (Chapter 571 of the Laws of Hong Kong) (the “Securities and Futures Ordinance”) or (2) in Hong Kong to have effected an offer to the public without compliance with the laws of Hong Kong or being able to invoke any exemption available under the laws of Hong Kong, and is subject to material change without notice.
- The securities of the Company have not been and will not be registered under the U.S. Securities Act of 1933, as amended (the “U.S. Securities Act”), or under the laws of any state of the United States. This Document does not constitute or form a part of any offer or solicitation to purchase or subscribe for securities in the United States and is not for distribution and may not be distributed, directly or indirectly, in or into the United States (including its territories and possessions, any state of the United States and the District of Columbia). The securities of the Company will not be offered or sold in the United States except pursuant to an exemption from, or in a transaction not subject to the registration requirements of the U.S. Securities Act. There will be no public offer of the Company’s securities in the United States.
- This Document and the information contained herein as well as information presented orally or otherwise are strictly confidential and must be treated as such. Neither the information contained in this Document nor any copy hereof may be, directly or indirectly, taken or transmitted into or distributed in the United States, Canada, Australia, Japan, PRC, Hong Kong or any other jurisdiction which prohibits the same except in compliance with applicable securities laws. Any failure to comply with this restriction may constitute a violation of U.S. or other jurisdiction’s securities laws. Upon request, the recipient will promptly return this Document and any other written information made available in the presentation, without retaining any copies.
- This Document does not purport to be comprehensive or to contain all the information that a recipient may need in order to evaluate the Group. No representation, warranty or undertaking, express or implied, is given and, so far as is permitted by law, no responsibility or liability is accepted by any person (for the avoidance of doubt, including but not limited to, the Company and its affiliates, controlling persons, directors, officers, partners, employees, agents, representatives or advisers of any of the foregoing), with respect to the accuracy, reliability, correctness, fairness or completeness of this Document or its contents. The information communicated in this presentation contains certain statements that are or may be forward looking. These statements typically contain words such as “will”, “expects”, “intends”, “plans to” and “anticipates” and words of similar import. These forward-looking statements reflects the current view of the Company with respect to future events are based on a number of assumptions about the Company’s procedures and factors beyond the Company’s control and are subject to significant risks and uncertainties, and, accordingly, actual results may differ materially from these forward-looking statements. In particular, but without limitation, no representation or warranty is given as to the achievement or reasonableness of, and no reliance should be placed on, any assumptions, projections, targets, estimates, forecasts or any forward-looking statements contained in this Document. Each of the Company and its affiliates, controlling persons, directors, officers, partners, employees, agents, representatives or advisers of any of the foregoing assumes no obligation to update or otherwise revise these forward-looking statements for new information, events or circumstances that occur subsequent to such dates. None of the Company and any of its affiliates, controlling persons, directors, officers, partners, employees, agents, representatives or advisers of any of the foregoing shall have any liability (in negligence or otherwise) in respect of the use of, or reliance upon, the information contained herein by you or any person to whom the information herein is disclosed.
- In furnishing this Document, the Company and its affiliates undertake no obligation to provide any additional information or to update this Document or any additional information or to correct any inaccuracies which may become apparent.

- 01 业绩回顾
- 02 业务亮点
- 03 财务数据
- 04 附录

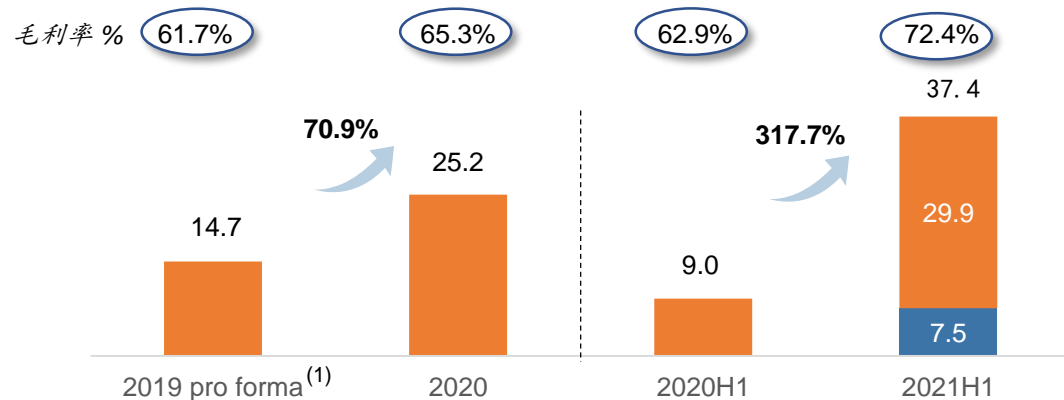
收入

百万人民币



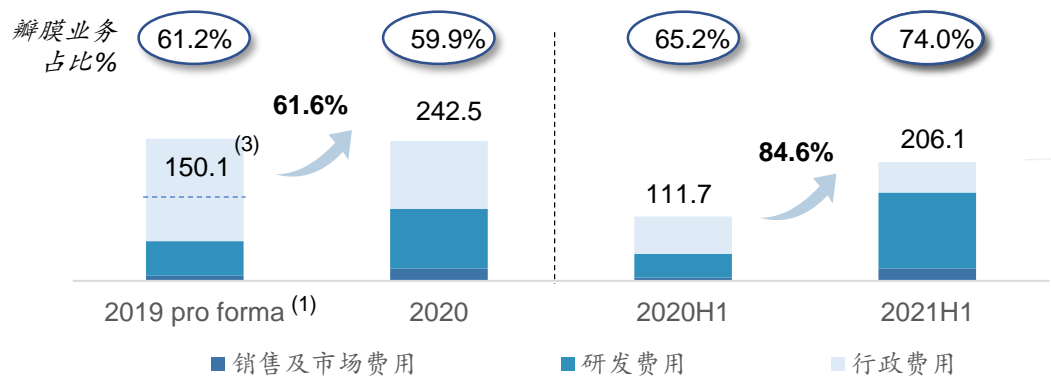
毛利及毛利率

百万人民币



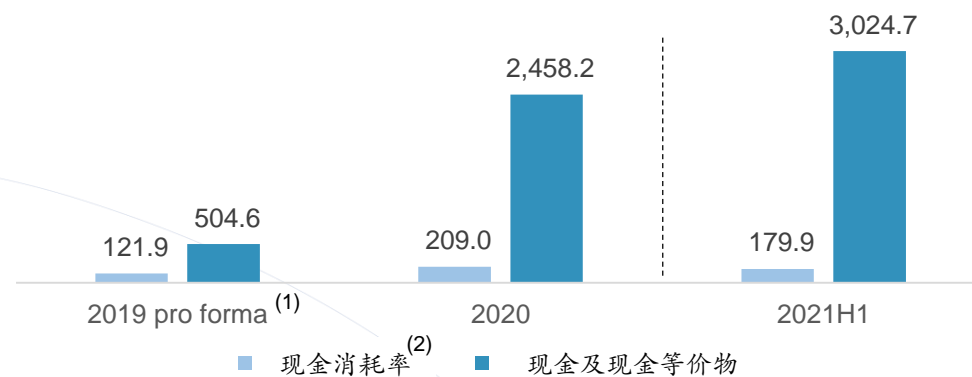
费用

百万人民币



现金及现金消耗率

百万人民币



注：(1) 本演示稿中的2019年备考财务数据包括（未经账务调整）加奇在收购前的2019年1月1日至2019年3月29日的财务信息，除非另有说明。

(2) 本演示稿中的现金消耗率包括经营活动产生的现金流量净额、PPE、无形资产和使用权资产的支付，除非另有说明。

(3) 扣除一次性股权相关费用。



七款产品在中国获批

7 项产品获得中国药监局，包括



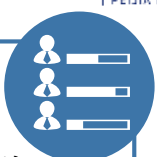
5 款心脏瓣膜产品



2 款神经介入产品



主要候选产品更新



- TaurusNXT®: 预计于 2021 年第三季度启动临床试验
- TaurusWave®: 预计于 2021 年第三季度启动临床试验
- 沛嘉二尖瓣修复夹子: 型式检验中, 2022年临床试验
- HighLife TMVR: 已于欧洲、澳大利亚、美国开展临床试验; 预计于2021年第四季度在中国开始临床试验



团队扩张

- 管理团队:
 - 张昕 - 商业发展副总裁
 - 高丹 - 财务与资本市场副总裁
- 销售/市场/生产制造团队扩张

# 全职员工	2021.06.30	2020.12.31
	476	389



持续投入BD



- HighLife (经房间隔TMVR)
- inQB8 (TTVR) - 美国创新中心
- Sutra (TMV 对合缘强化技术) - 美国研发中心



请关注我们即将于2021Q4举行的研发管线投资者开放日

TAVR商业化进展顺利，为快速增长奠定坚实基础

		2021 目标	YTD 更新
出货量/植入量		450 套 / 315 台	279 套 / 83 台
二代TaurusElite® 为主	Taurus Elite® 占沛嘉业务的大部分	二代为主	二代为主
入院数量	入院定义为至少做过一次Taurus系列产品手术	98	48
Top 4 中心准入		4	2
KA医院准入	TAVR 年手术 >50台。约有40家医院被列为重点客户。	29	16
省级医保补助			贵州省已中标
销售团队建设		77	64 (9+43+12) ⁽¹⁾

注：数据截止到 2021年8月28日

(1) 按销售经理、一线销售、区域CS划分



目录

- 01 业绩回顾
- 02 业务亮点
- 03 财务数据
- 04 附录



A

TaurusOne[®]+TaurusElite[®] 联袂上市，引领中国 TAVR 进入可回收时代

B

神经介入业务快速增长，国产替代提速

C

高度创新的瓣膜产品进展顺利，形成广度和深度均领先的创新产品线

D

海内外研发平台深度合作，强化前沿研发能力



目录

02

业务亮点

TaurusOne[®]+TaurusElite[®] 联袂上市，引领中国TAVR进入可回收时代

金牛家族 (Taurus Family) TAVR产品简介

主推TaurusElite[®]，定价适中，面向主流患者和新老医院。盼望引领市场全面转向更安全的可回收 TAVR。

TaurusOne[®]

经导管主动脉瓣系统



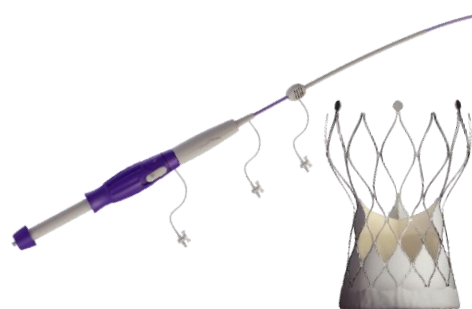
一代TAVR

- ✓ 牛心包
- ✓ 防漏裙边

- 2021年4月获国家药监局批准
- 2021年5月上市
- 省级挂网价：RMB 220k-240k
- 院内终端价：~RMB 200k

TaurusElite[®]

经导管主动脉瓣系统



二代TAVR

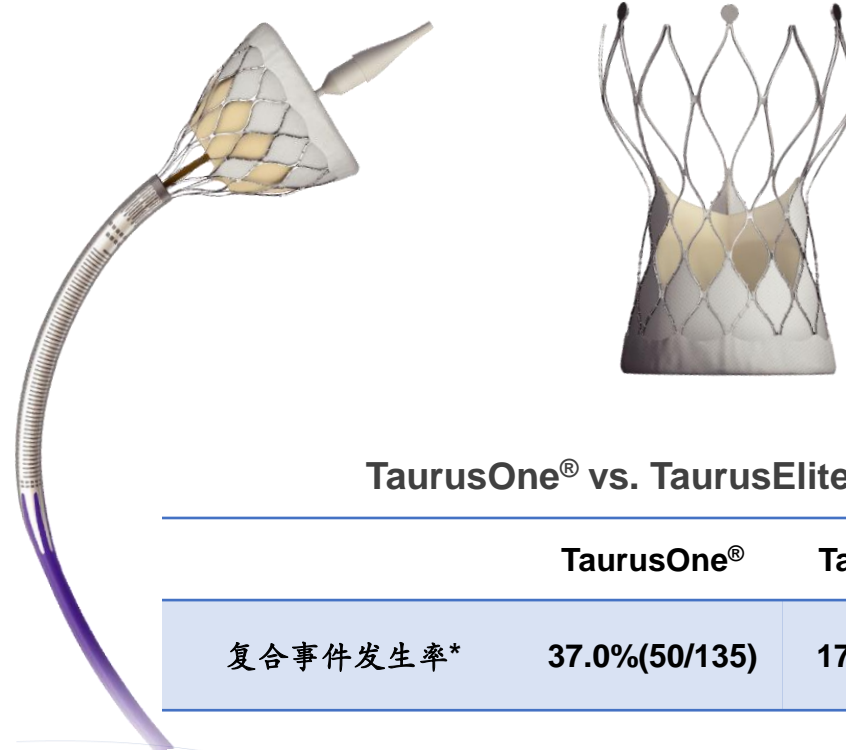
- ✓ (原位) 可回收
- ✓ 牛心包
- ✓ 防漏裙边

- 2021年6月获国家药监局批准
- 2021年7月上市
- 省级挂网价：~RMB 240k
- 院内终端价：略高于 TaurusOne[®]

TaurusElite®: 产品性能和临床数据亮点

TaurusElite® 被认为是性能最好的可回收TAVR。

TaurusElite®
经导管主动脉瓣系统



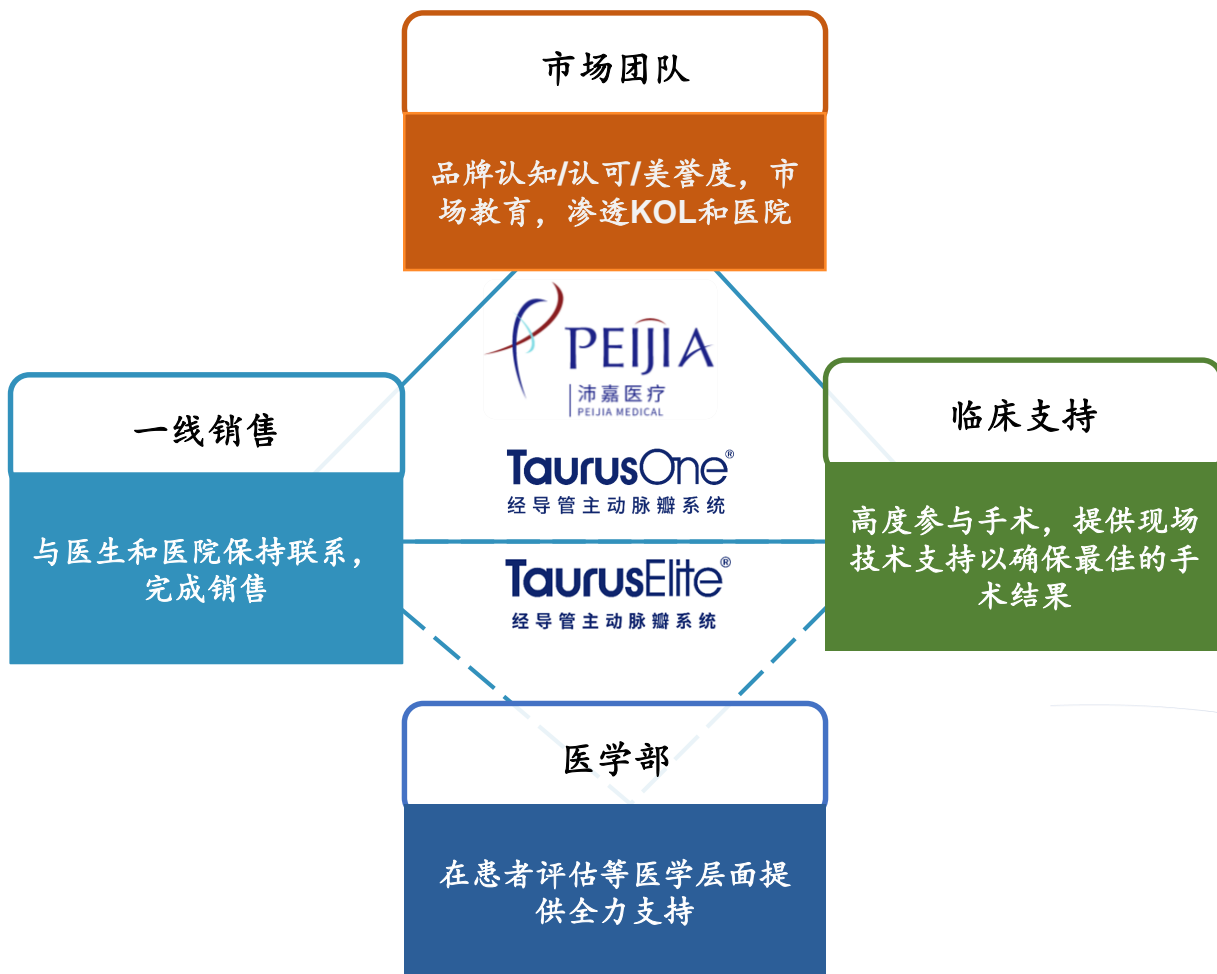
TaurusOne® vs. TaurusElite®: 主要终点对比

	TaurusOne®	TaurusElite®	P-value
复合事件发生率*	37.0%(50/135)	17.3%(14/81)	0.0016

- 复合事件包括永久性起搏器植入、全因死亡率、严重中风、心肌梗死、外科介入和再手术以及瓣膜置换术。TaurusElite 的复合事件发生率低于 TaurusOne (p=0.0016)，表明安全性有所提高
- Kaplan Meier 生存分析用于估计术后 30 天复合事件发生率的 95% 置信区间 (CI) 为 10.0% 26.3%，低于预设目标。研究假设成立 p<0.001

- ✓ 牛心包瓣叶
- ✓ 平衡的腰部设计——避免冠状动脉阻塞，亦不影响瓣口面积
- ✓ 双裙边设计，有效预防瓣周漏
- ✓ 优异的可回收性能（100% 原位可回收，可重复回收，完全回收后可重新跨瓣）
- ✓ 在不影响顺应性的情况下增强轴向支撑
- ✓ 不需要额外选择适用的患者，适用广大患者群

符合TAVR产品创新性的营销架构



商业化更新 (截止 2021年8月28日)

商业化进展	<ul style="list-style-type: none"> 售出279套 (TaurusOne® + TaurusElite®) 在48家医院完成83例植入 40例TaurusOne® 植入，和43个TaurusElite® 植入
国家医保编码进展	<ul style="list-style-type: none"> TaurusOne®和 TaurusElite®在获得NMPA批准后相继获得国家医保编码
省级医保补助	<ul style="list-style-type: none"> 贵州医保中标
经销商覆盖	<ul style="list-style-type: none"> 举办11场招商会 我们已确认和签约的经销商覆盖100+家医院

销售团队建设和商业化后入院进度

销售团队大幅扩张，加速入院流程和实际植入数量。

团队招募

入院进度

一线销售 43	销售经理 9	区域临床支持 12
------------	-----------	--------------

过往工作经验:

医院细分	沛嘉植入进展		
	2021	2021 目标	实际(08.28)
TOP K具有全球学术影响力及意见领袖	4	4	2 (50%)
Key Account 每年>50台TAVR手术	~40	29	16 (55%)
STAR 每年>20台TAVR手术，具备很大潜力	~60	29	8 (28%)
其他	~200	36	22 (61%)

注: 销售团队更新截止2021年8月28日

省级投招标进度

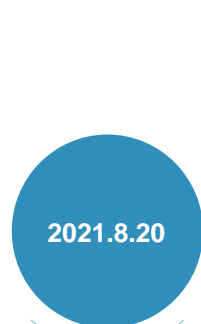


获证后快速取得国家编码，高效铺开省级市场准入。

TaurusOne®
经导管主动脉瓣系统

一代首个省标挂网：
湖南

一代国家码获批



已送审21省，其中挂网11省



贵州，四川，安徽，青海



河南，重庆，甘肃，
黑龙江，广西，江苏



北京，河北，辽宁，云南，新
疆，海南



TaurusElite®
经导管主动脉瓣系统

二代首个省标挂网：
湖南

二代国家码获批

已送审14省，其中挂
网5省

内蒙，贵州，陕
西，安徽

河南，四川，重庆，福建，
甘肃，黑龙江，江苏，宁夏

北京，河北，辽宁，吉林，
云南，新疆，青海，海南，
广西，湖北

沛嘉亮点

国家码获码周期	TaurusOne®:2.5个月 TaurusElite®:1+个月	<ul style="list-style-type: none"> 二代国家码50天获码，再创最快纪录。 2022年前计划完成一代21省、二代17省挂网工作。 沛嘉T-ONE、T-ELITE 8月均取得上海市医保编码，正式登陆上海。
上市半年内挂网省份数量	TaurusOne®:15个 TaurusElite®:11个	

注：进度截至2021年8月28日

TaurusOne® / TaurusElite® 的医疗媒体报道



TaurusOne® 经导管主动脉瓣系统

“TaurusOne® 的输送导管系统通过主动脉弓的出色灵活性给我们的团队留下了深刻的印象。瓣膜在准确位置一次性释放，有助于成功操作。其输送导管系统的灵活性和瓣膜的出色密封性表明 TaurusOne® 的卓越品质。希望沛嘉的二、三代TAVR能够更好地服务临床需求，造福更多患者。”

——TOP 医院 KOL

TaurusElite® 经导管主动脉瓣系统

“TaurusElite® 的上市意义重大。在没有可回收系统之前，我们只能接受释放瓣膜后或好或坏的结果。使用可回收系统后，如果觉得释放位置不理想，您可以选择回收瓣膜，并寻找更理想的释放位置。推出这样一款功能可回收、性能卓越的TAVR产品，对临床医生和患者都具有重要意义。”

——KA 医院 KOL



- 4月23日 TaurusNXT首次研究者协调会



- 5月7日 第十九届中国介入心脏病学大会 (CIT)



- 5月22日 中国结构周2021-楚天论坛瓣膜病专题会议
瓣影随行-影像读图大赛



- 5月28日 第十五届东方心脏病学术会议 (OCC2021)
TaurusOne 全国首发上市会



- 6月18日 东北心血管病论坛 (NCF)
TaurusElite新品技术交流会



- 6月30日&7月1日 创心瓣旅·嘉行未来
TaurusOne手术联播



- 7月4日 第十六届冰城心血管病学术会议 (ICC2021)
沛嘉手术直播专场



- 7月17日 第十八届心脏影像及心脏干预大会 (2021CICI)
沛嘉专场



- 7月20-22日 China Valve (Hangzhou)
PEI瓣相行 西湖嘉技
手术直播&专题技术研讨会



- 7月31日 西京-Mayo
二代西北区域上市会



- 8月18-19日 得心应收 行稳致远
二代手术联播



- 8月21日 第三届“儒道心学”国际心血管病会议
沛嘉专题会



准确的产品定位、全方位的营销支持，以及深入服务的销售模式是成功商业化的三个要素。



- 直销模式适合大规模铺开产品推广活动，更适合尚处于推广阶段的创新型、早期产品



- 强大的性能优势明显深受医生肯定，且定价合理



- 专职且专业的临床支持团队，有最高的学术教育和医学、临床支持能力



- 与一流平台/分销商深度合作



- 和头部医院、医生、意见领袖科研合作深入，产品代言效应可以辐射到更大规模的医生群体



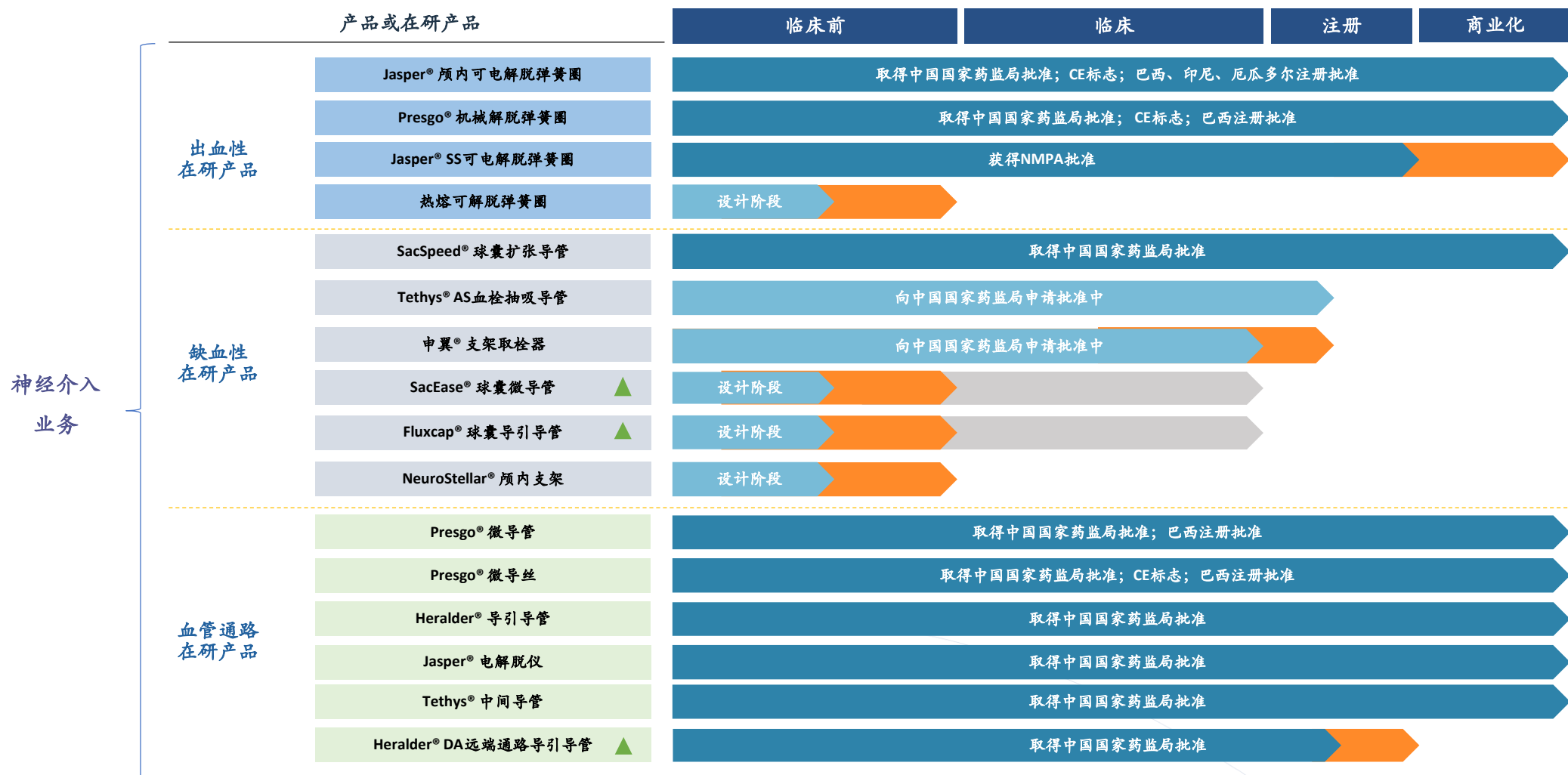
- 独特的保险合作方案——针对 TAVR 手术风险的额外保障

02

业务亮点

神经介入业务快速增长，国产替代提速

神经介入产品及管线一览



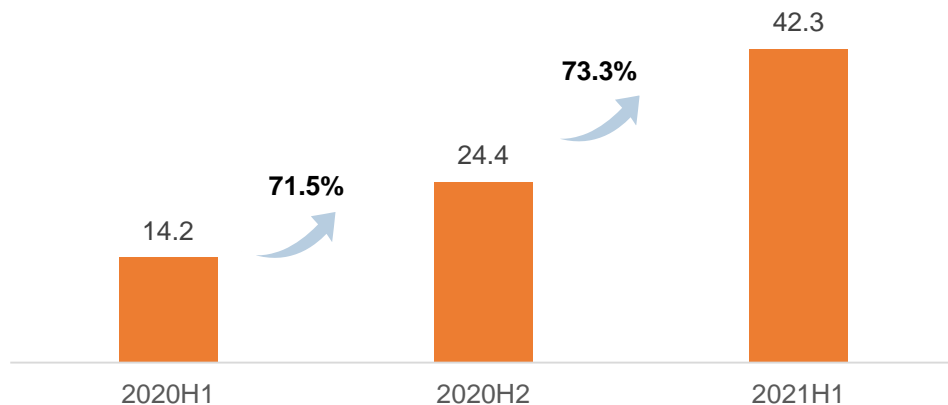
注: 数据截止 2021.08.20

▲ 根据国家药监局颁布的《免于进行临床试验医疗器械目录》(经修订), 在公司的在研产品中, 此器械获豁免遵守临床试验规定

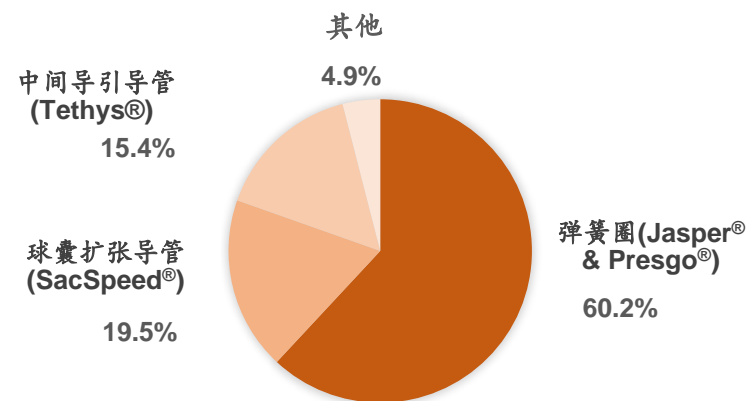
▶ 2021 1H 本期进展

收入

百万人民币



收入构成 (2021H1)



2021年上半年神经介入业务销售收入较2020年同期增长约197.1%。2021年上半年销售收入增长主要来自：

- 弹簧圈销售额增长约85.7%
- 推出新产品，包括中间导管 (Tethys®) 和球囊扩张导管 (SacSpeed®)

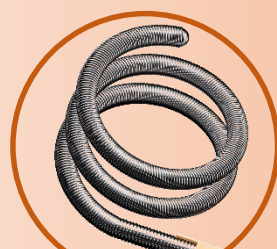


加奇弹簧圈产品

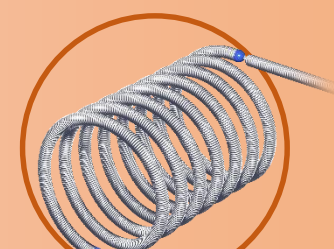
加奇弹簧圈产品组合广泛覆盖各种高中低端的病患需求。



Jasper®
可解脱弹簧圈



Presgo®
可解脱弹簧圈



Jasper® SS
可解脱弹簧圈

性能	一代 电解脱	二代 机械解脱	电解脱 更柔软，专注于弹簧圈栓塞手术的填充和收尾
省级挂网价 (沛嘉建议)	人民币 6,500	人民币 12,000	人民币 15,000

加奇旨在提供一站式介入解决方案

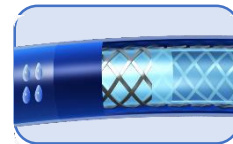
国内神经介入同行中最广泛的产品组合和管线。



出血类



缺血类



通路类



注册

Jasper[®]可电解脱弹簧圈
Presgo[®]机械解脱弹簧圈
Jasper[®]SS可电解脱弹簧圈
Jasper[®]电解脱仪

SacSpeed[®]球囊扩张导管

Heralder[®]导引导管
Tethys[®]中间导引导管
Presgo[®]微导管
Presgo[®]微导丝
Heralder[®] DA远端通路导引导管



在研

热熔可解脱弹簧圈

Tethys AS[®] 血栓抽吸导管
申翼[®] 取栓支架
球囊微导管
球囊导引导管
颅内支架



预研

辅助球囊
辅助支架

下一代抽吸导管

下一代通路产品

加奇销售团队及经销商覆盖

老司机搭配老伙伴，加奇经验丰富的销售团队与业内资深的经销商长期合作。

迭代 蝶变 新声



加奇经销商覆盖全国近 1,700 家医院

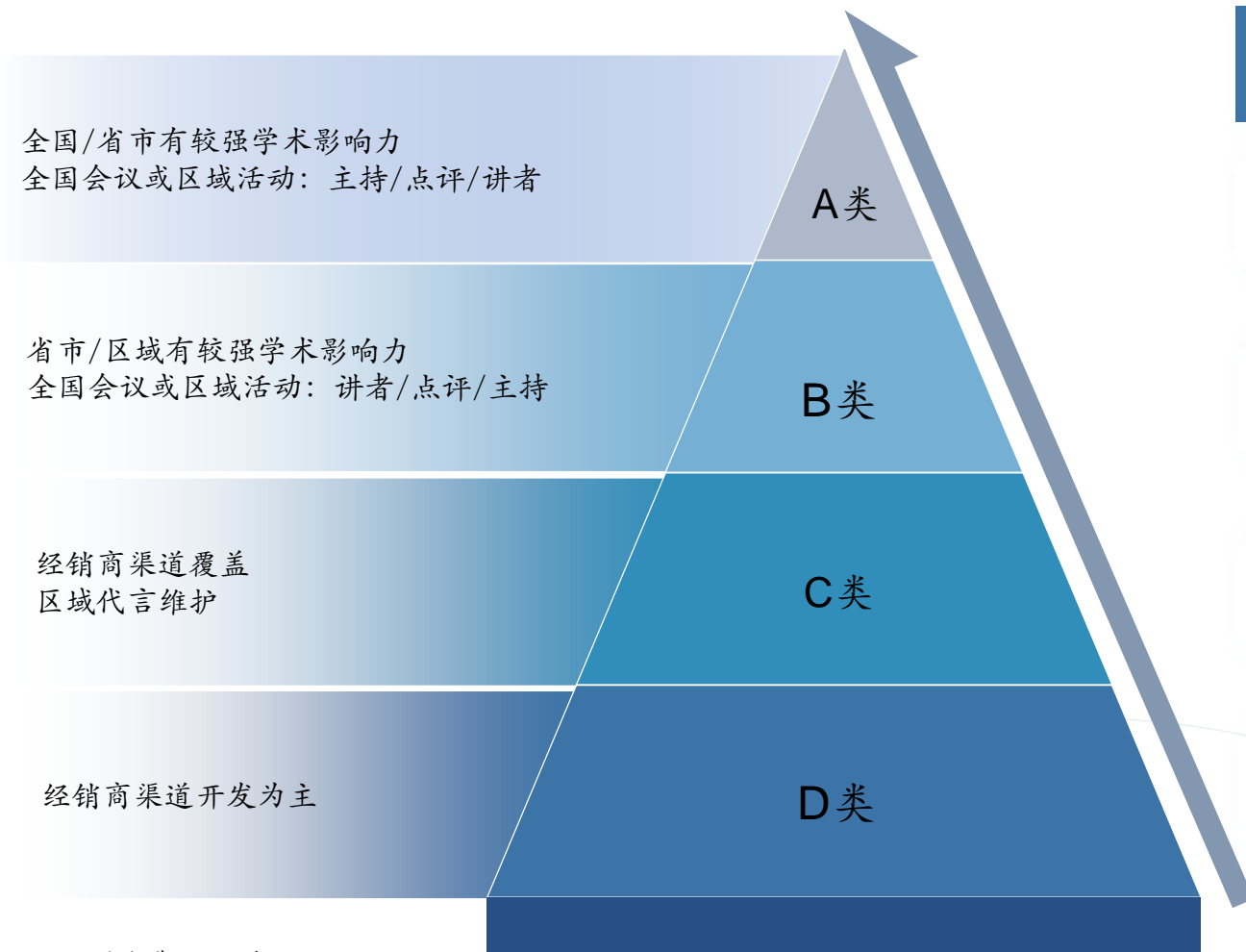
34位一线销售

126 经销商

	2020.06.30	2021.06.30
销售人数	21	34

注：销售人员数据截止 2021 年 6 月 30 日

长期而稳固的 KOL 关系转化为顶级医院和 KOL 的认可。



总体医院数量	加奇产品销售医院数量	KOL代言医院占比
130	58	60%
210	113	40%
600	215	20%
860	264	5%

注：(1) 数据截止2021年6月30日

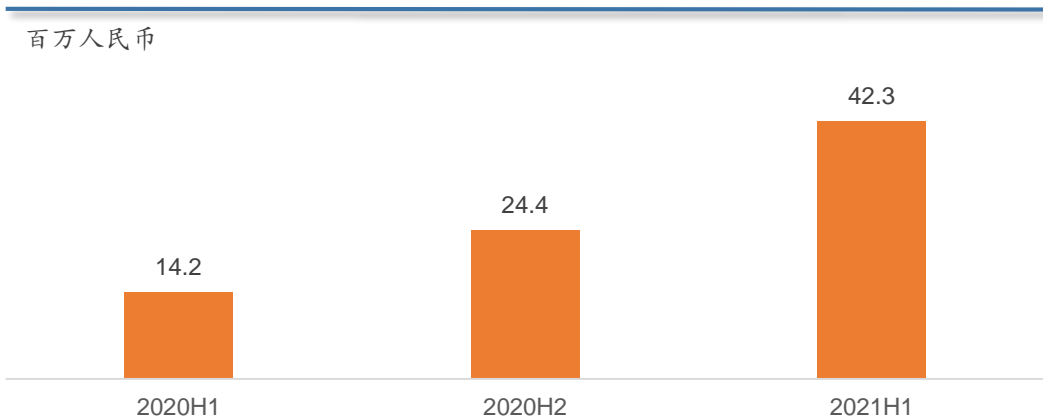
(2) 医院总数及背书医院比例由沛嘉估算

分销渠道的库存和周转率

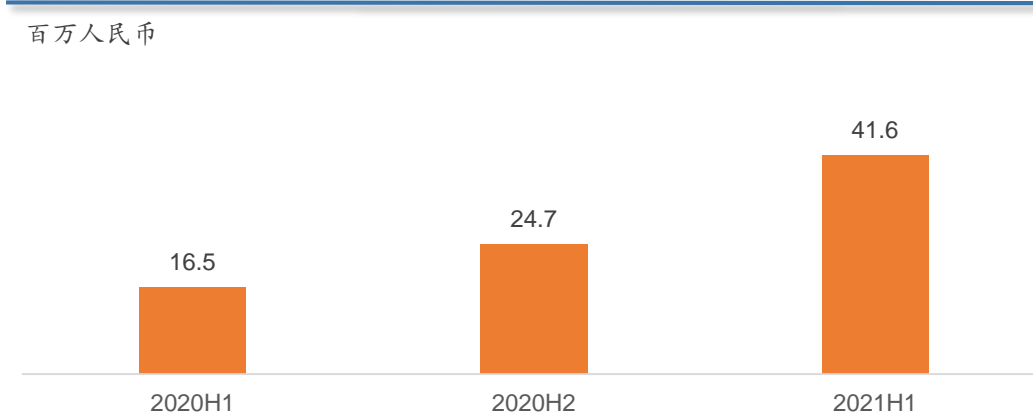


实际终端用量推动强劲的销售增长，增长的同时坚持一个规范、重视长期主义的渠道策略。

神经介入收入

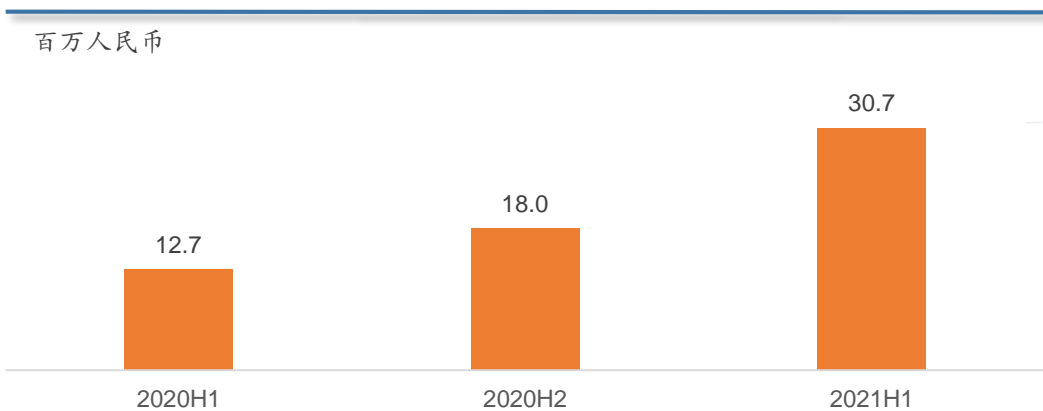


终端用量



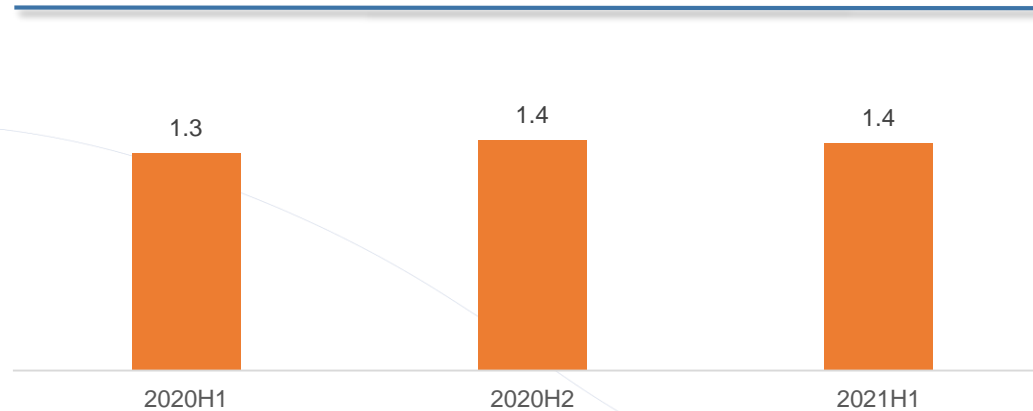
注：终端用量=期初存货-期末存货+本期发货，发货数据为未扣除返利数据

平均渠道存货



注：平均存货=(期初存货+期末存货)/2

终端用量/平均存货

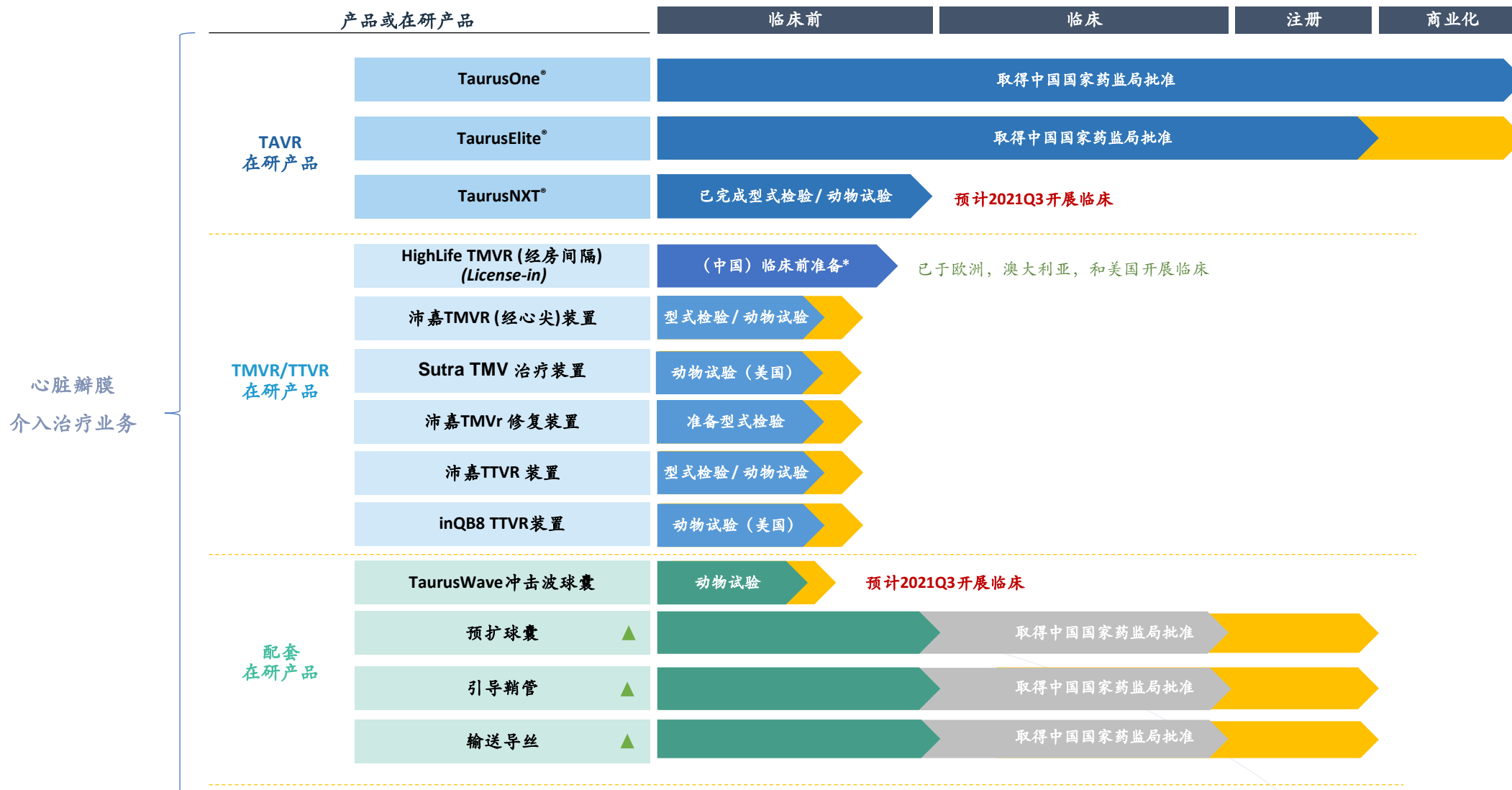


02

业务亮点

高度创新的**心脏瓣膜**产品进展顺利，形成广度和深度均领先的**创新产品线**

结构心脏病产品管线一览



心脏瓣膜
介入治疗业务

▲ 根据国家药监局颁布的《免于进行临床试验医疗器械目录》（经修订），在公司的在研产品中，此器械获豁免遵守临床试验规定

▶ 2021 1H 本期进展

TaurusNXT® 临床试验计划



高度创新、非戊二醛处理的长效 TAVR，受到中国 KOL 的广泛支持。

TaurusNXT® 临床试验将在 18 个中心进行
由复旦大学附属中山医院牵头



三位中国心脏病领域顶尖院士分别牵头三代 Taurus 产品的临床项目：

- 中国医学科学院阜外医院: 高润霖
- 中国人民解放军北部战区总医院: 韩雅玲
- 复旦大学附属中山医院: 葛均波

该试验将是一项约包含150例、单组目标值的多中心试验，其主要终点与 TaurusOne® 实验设计（一年全因死亡率）相似



独特的“环中瓣”的设计

环

瓣膜



经股输送

经房间隔输送

HighLife经房间隔TMVR部分病例数据 在第三届中国结构性心脏病大会上由 Prof. Rüdiger Lange教授发表

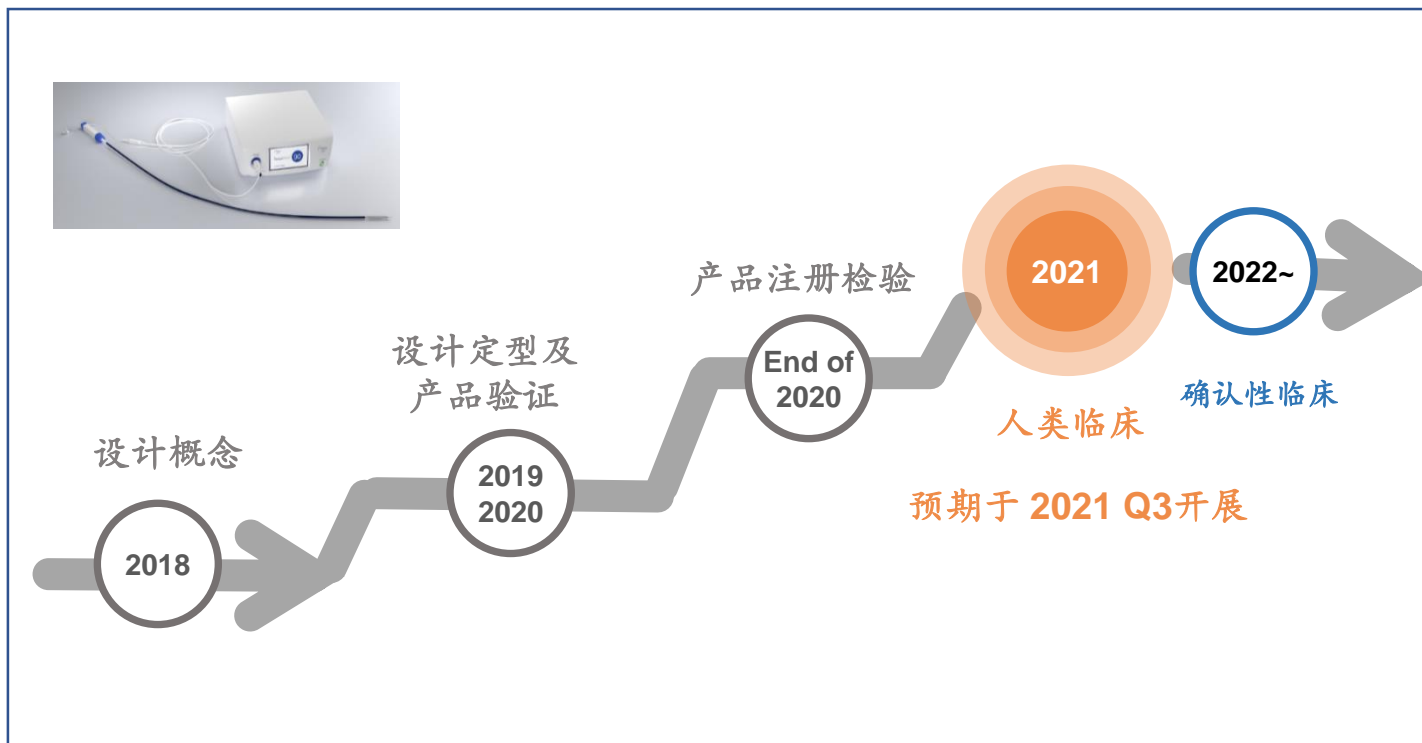
手术成功情况

安全事件

	总数 (N=18) %(n/N)	植入病人	总数(N=16) n(%)
手术成功率	88% (16/18)	全因死亡	1 (6%)
存活率	100% (18/18)	中风	0
成功进入, 输送, 回收输送器	88% (16/18)*	MI	0
未有紧急情况/再干预	100% (18/18)	LVOT阻塞	0
		器械位移, 栓塞或裂缝	0
		转外科手术	0
		重大出血	2 (13%)
		asd closure	2 (13%)
		心力衰竭	1 (6%)*
		起搏器植入	2 (13%)

HighLife TMVR 已在欧洲、澳大利亚和美国开展可行性临床研究

数据来源: EuroPCR, HighLife公司官网



临床应用

- 外周血管钙化
- 心血管钙化
- 不适合TAVR的主动脉钙化
- 二尖瓣钙化
- 更有效的TAVR预扩
- 三尖瓣钙化

尖端技术

通过常规经股动脉微创介入方式，将冲击波导管精确定位至钙化瓣膜位置

发明专利

委托国家知识产权局对产品进行了查新，结论显示产品具有新颖性和创新性

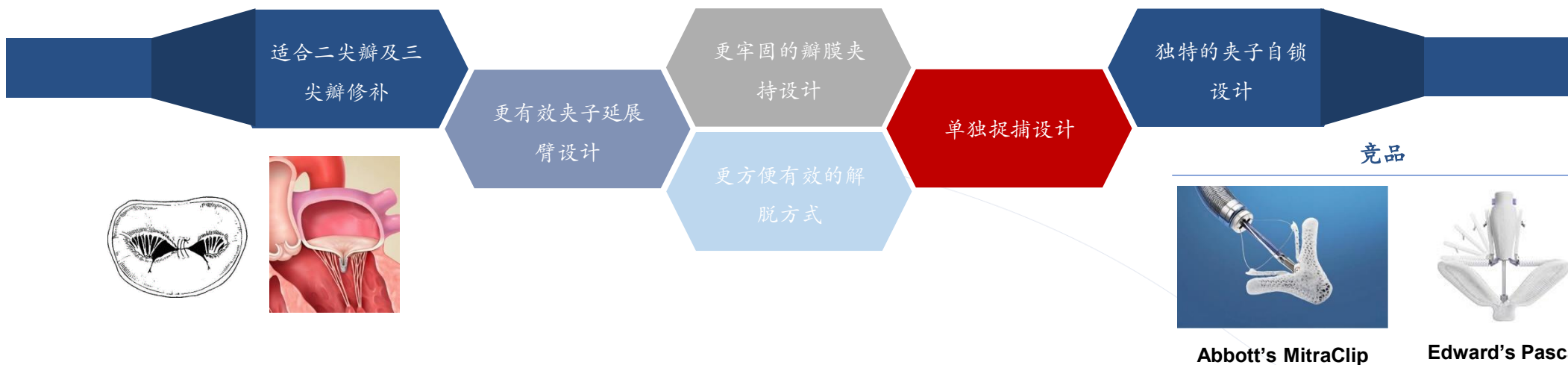
临床价值

目前国内无同类产品上市，应用于冠脉的适应症的相似产品已在国外上市，用于心脏瓣膜的产品目前正处于临床研究中，临床价值高

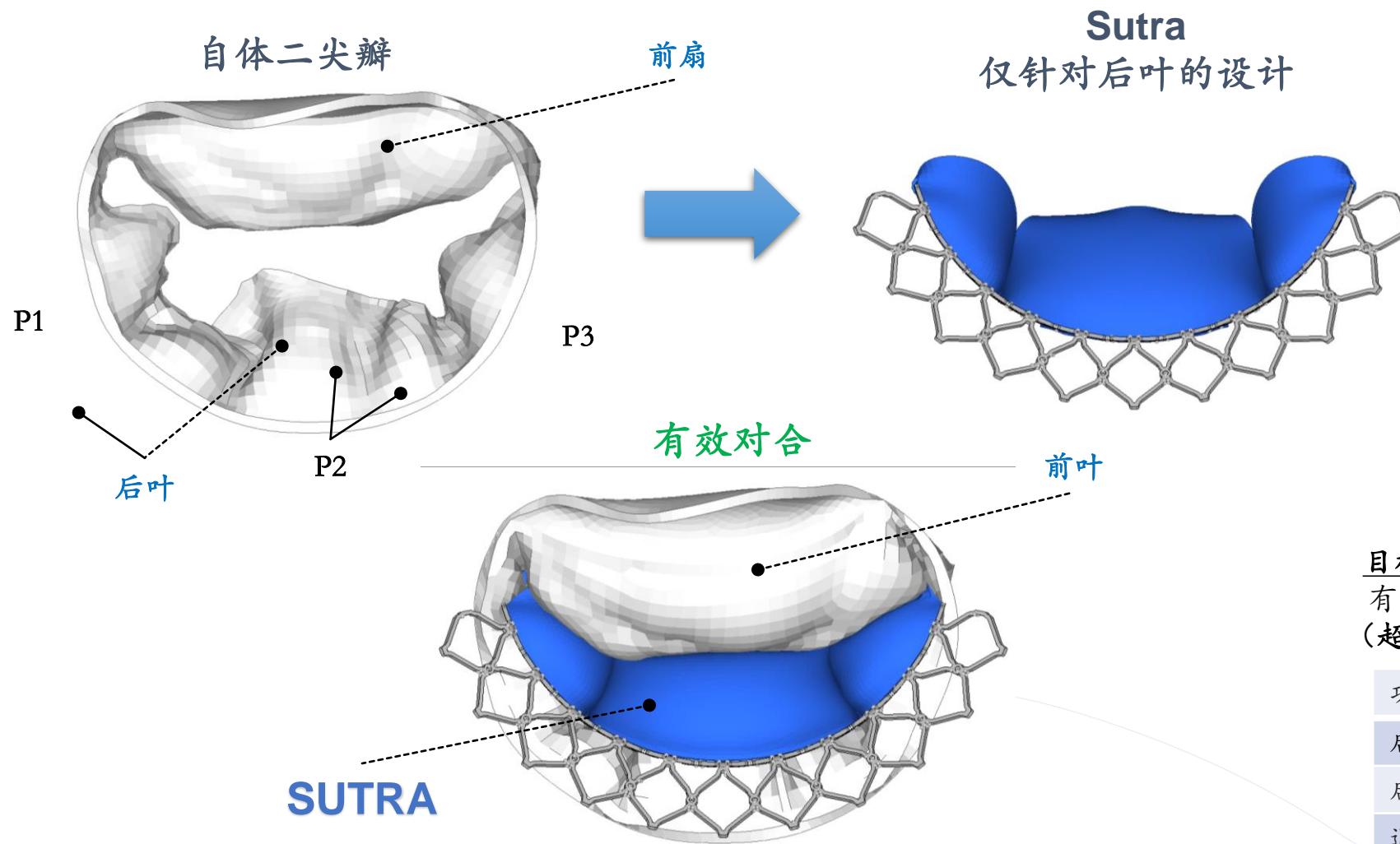
Peijia TMV 修复项目



沛嘉二尖瓣修复技术 (缘对缘修复技术)



注: 数据截止 2021.08.20



目标患者人群:
有正常AML功能的MR患者
(超过50%的MR患者)

功能型MR患者

后叶瓣环扩张

后叶固定

退行性MR患者

后叶病变

2021年八月: 正在进行动物试验



目录

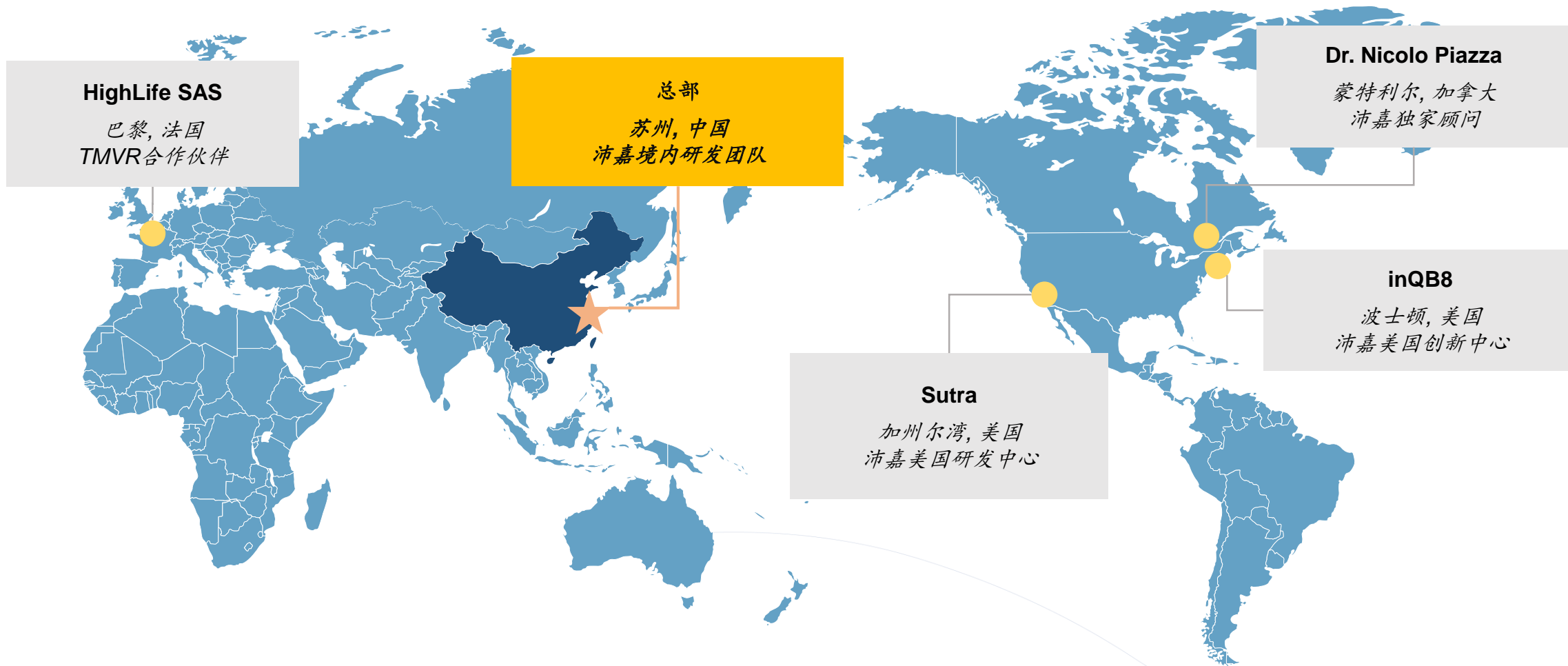
02

业务亮点

全球化研发平台

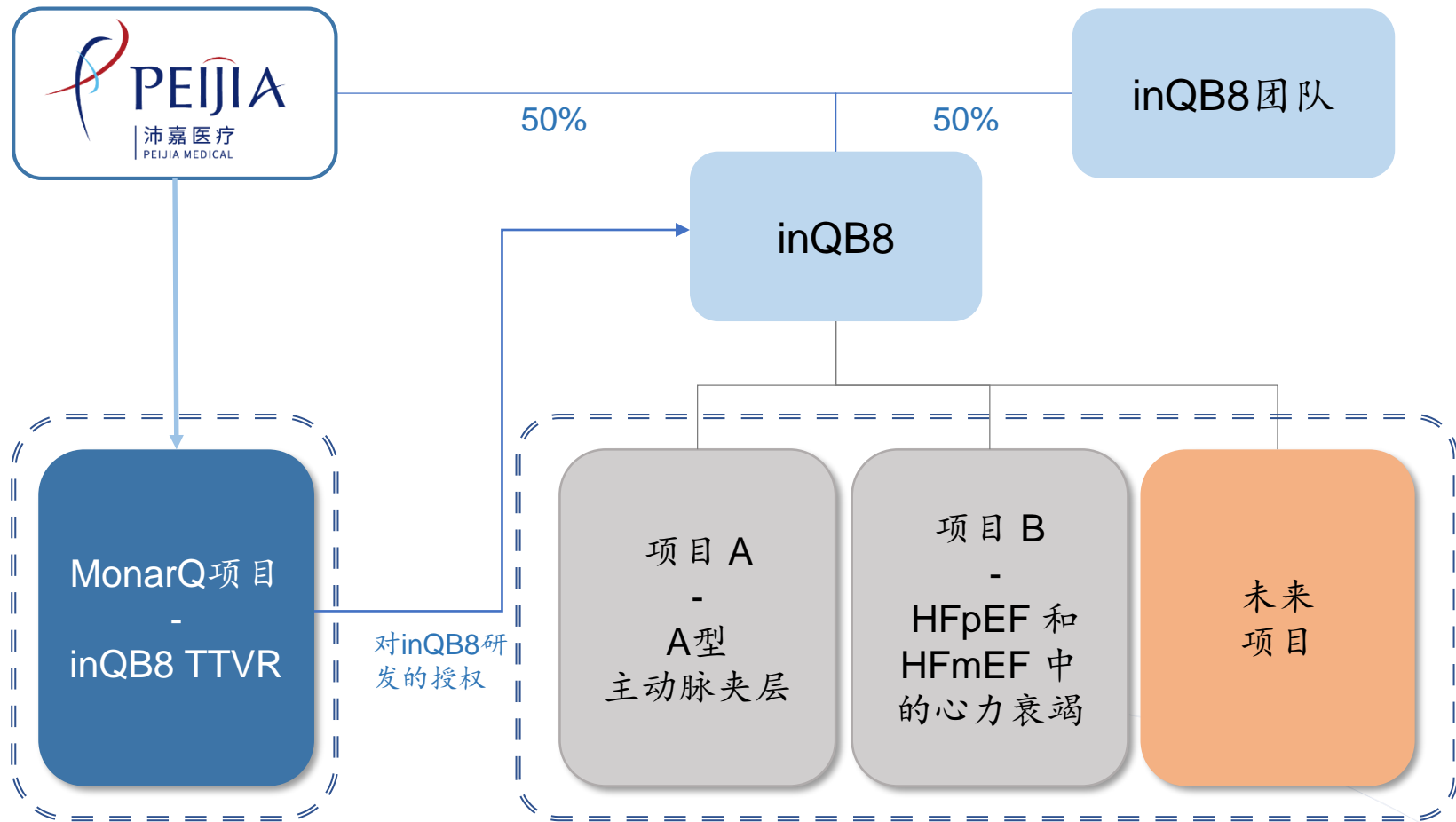
真正的全球研发平台

沛嘉与全球专家及研发团队合作开发其创新产品线。



美国创新中心 – inQB8项目

inQB8 将成为沛嘉在美国的创新中心，专注开发前沿试点项目。

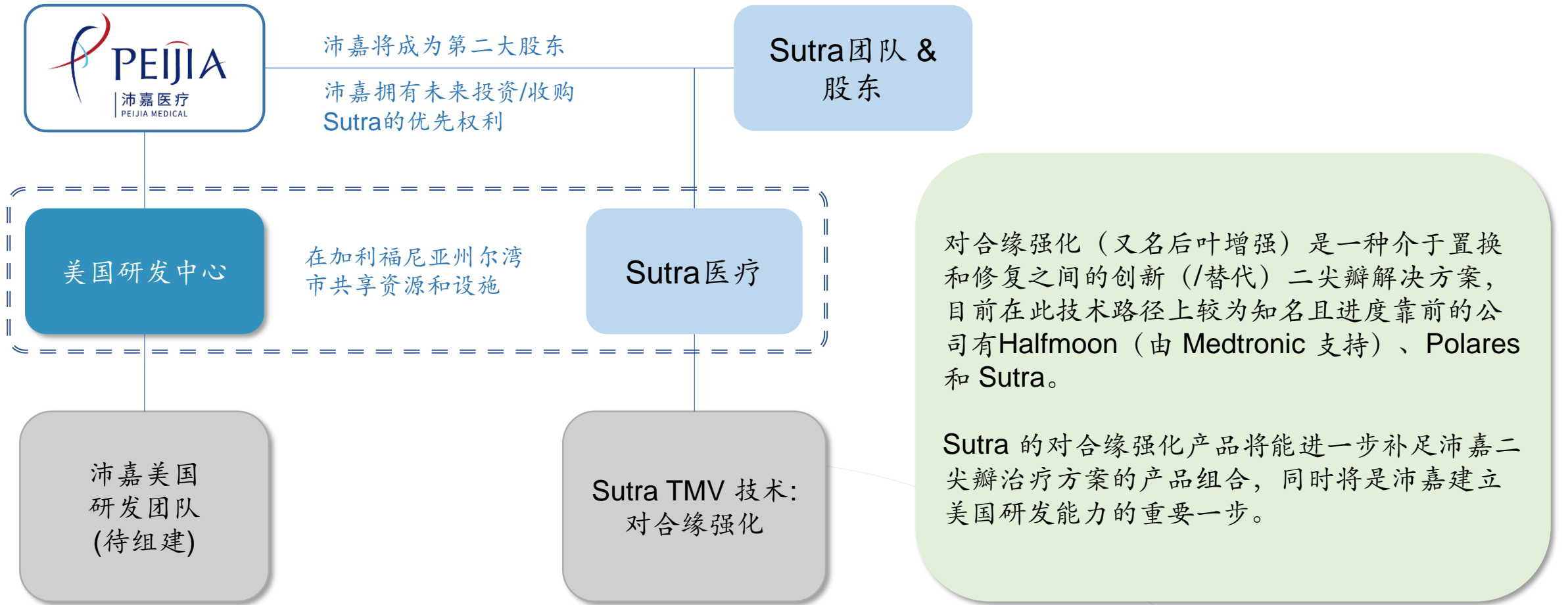


沛嘉收购产品的全球权利，并委托 inQB8 团队持续研发

沛嘉拥有 50% 的股份和特权，可以收购或授权所有 inQB8 未来的项目

沛嘉将携手 inQB8 由心脏外科医生、资深工程师、连续创业者组成的团队，专注于创新试点项目，研发潜在的 First in Human 产品

Sutra 和沛嘉深度绑定开发二尖瓣项目，同时成为沛嘉美国研发中心。



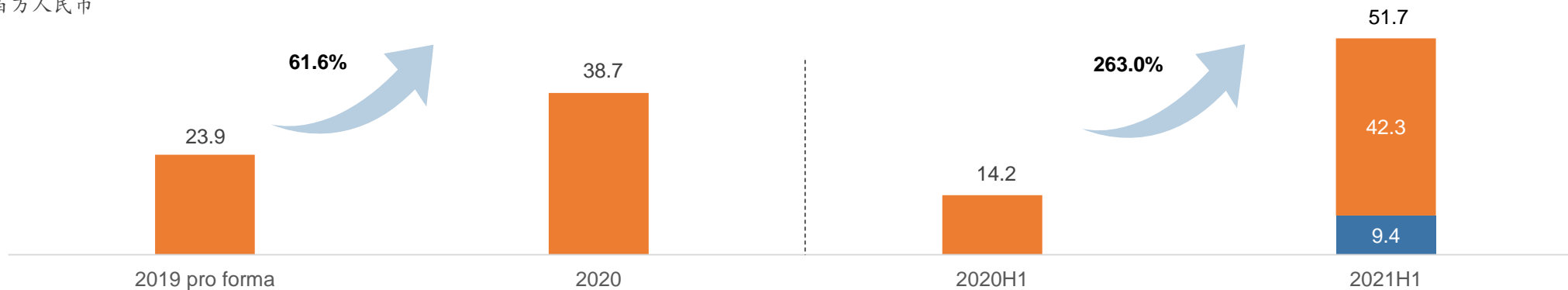


目录

- 01 业绩回顾
- 02 业务亮点
- 03 财务数据**
- 04 附录

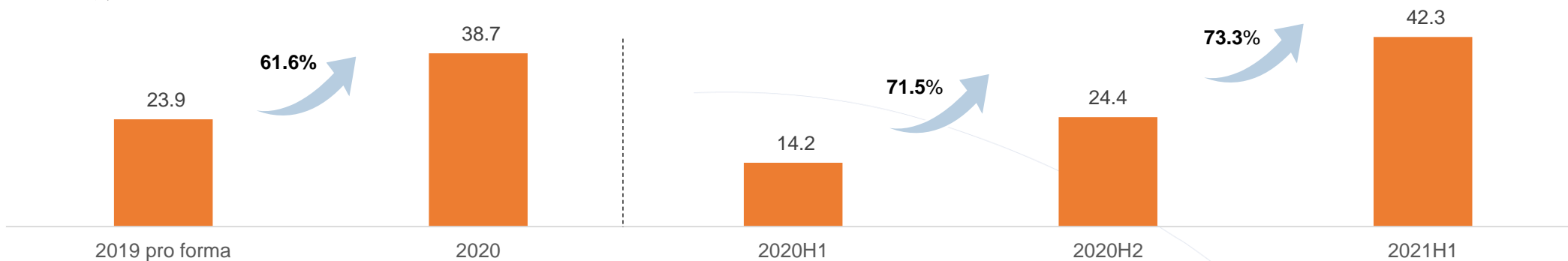
收入 - 集团

百万人民币



收入 - 神经介入业务

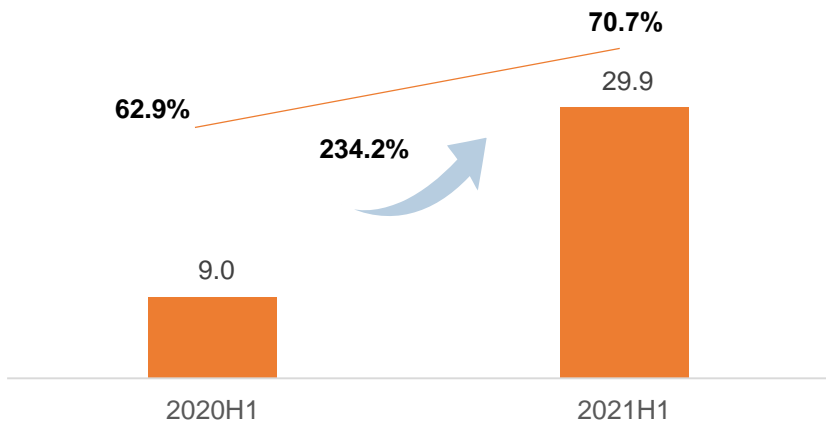
百万人民币



毛利率稳步提高，利润率预期向好

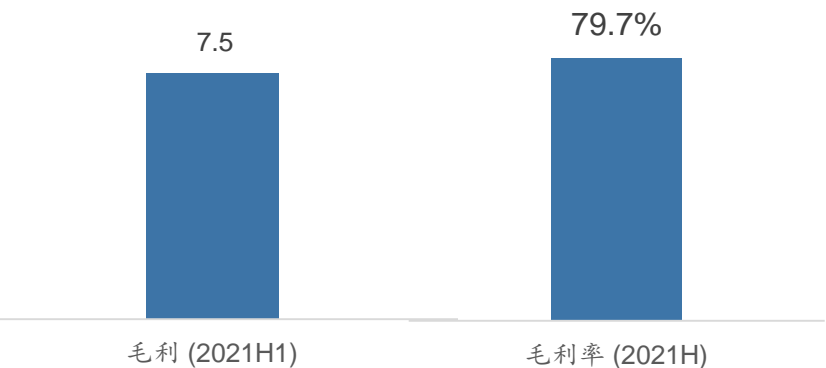
毛利和毛利率 - 神经介入业务

百万人民币, %



毛利及毛利率 - 瓣膜业务

百万人民币, %

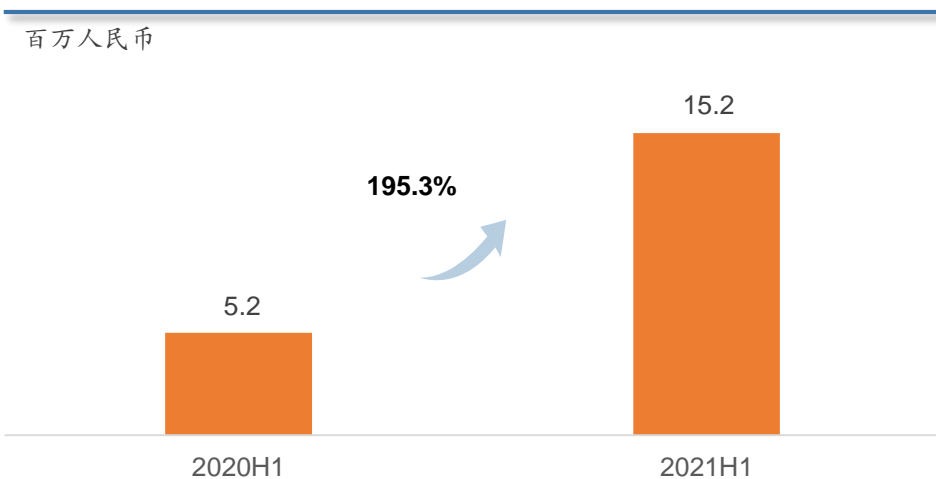


1H2021 同期对比

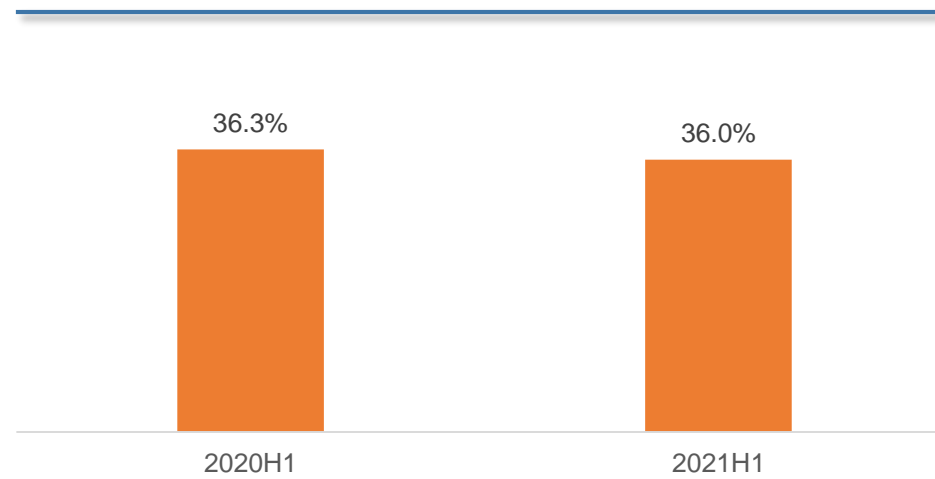
利润率预期

销售组合	↑	<p>TAVR及其他新产品销售的组合效益</p>	<p>增加高利润率产品的比例</p>
优化制造过程	↑	<p>提高产能</p> <p>升级制造系统</p>	<p>销售增长促进规模经济效应</p> <p>其他制造效率提升</p>
较低原料成本	↑	<p>扩展供应商网络以降低成本</p>	<p>降低所采购原料成本</p> <p>内部加工牛心包</p>
净影响	=	毛利提高	毛利预计持续增长

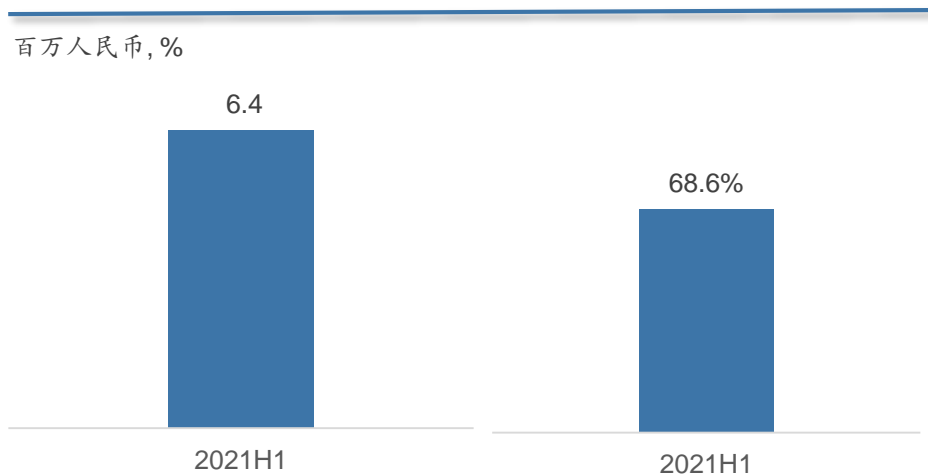
销售及市场费用 - 神经介入业务



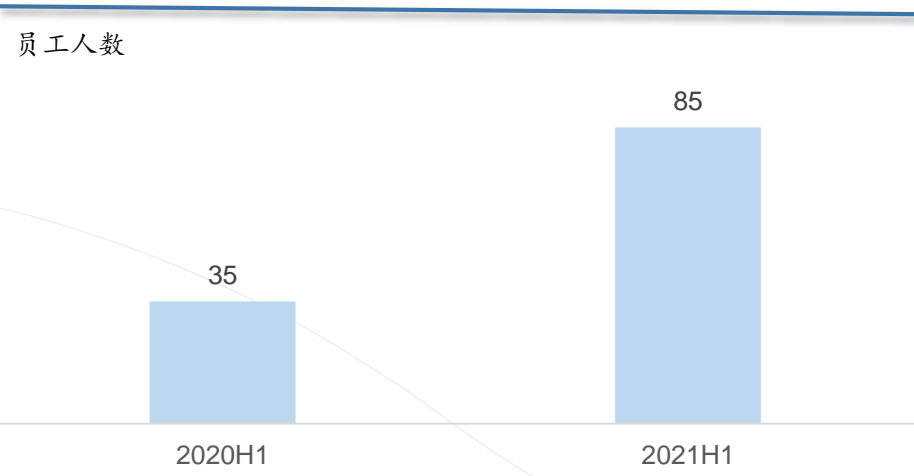
销售及市场费用率 - 神经介入业务



销售及市场费用及费用率 - 瓣膜业务

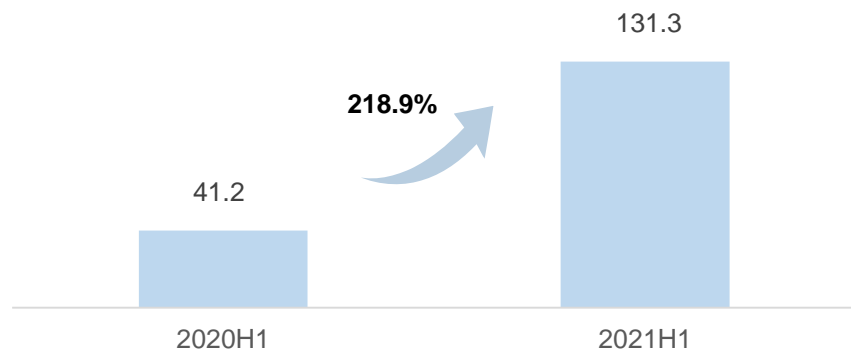


销售及市场部门雇员人数 - 集团

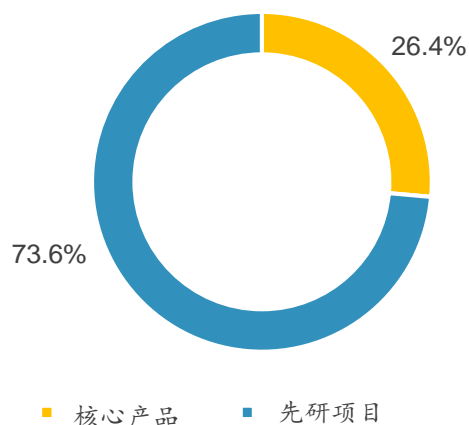


研发费用

百万人民币



按项目性质划分的研发费用明细



核心产品

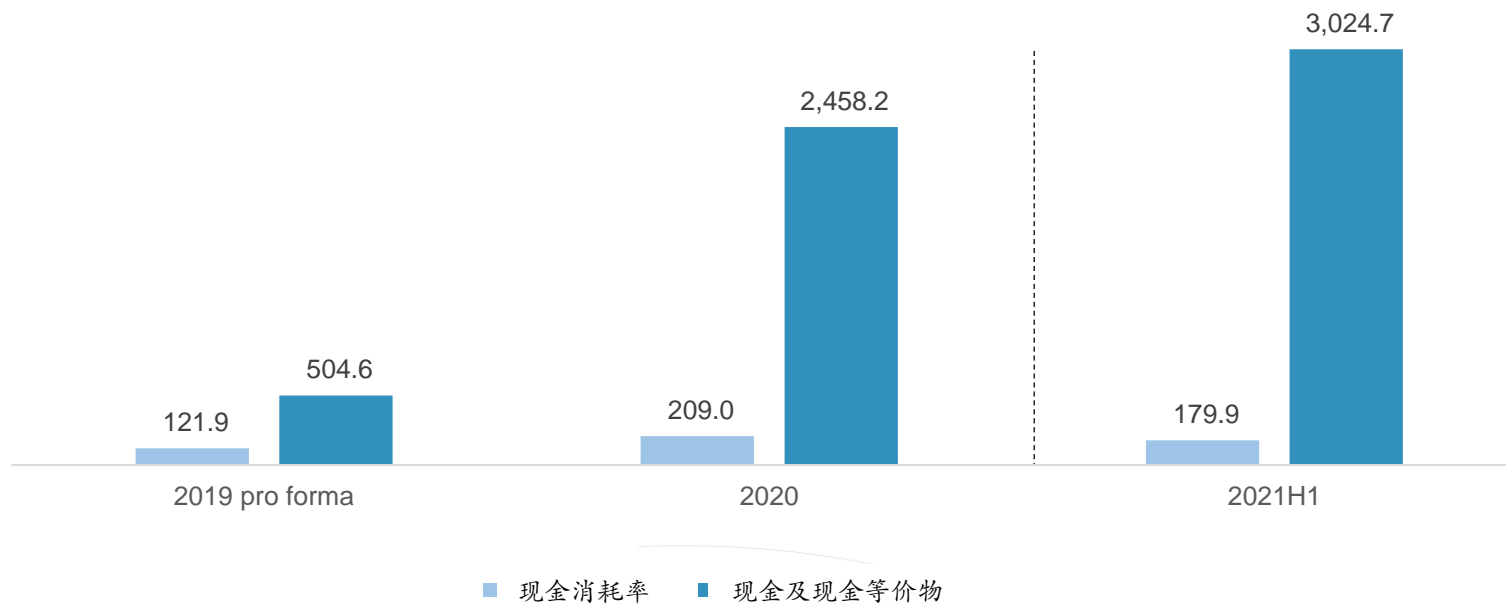
TaurusOne®	SacSpeed® 球囊扩张导管
TaurusElite®	Tethys® AS 血栓抽吸导管
TaurusNXT®	申翼® 支架取栓器
预扩球囊	SacEase® 球囊微导管
引导鞘管	Fluxcap® 球囊导引导管
输送导丝	Presgo® 微导管
Jasper® 颅内可电解脱弹簧圈	Presgo® 微导丝
Presgo® 机械解脱弹簧圈	Heralder® 导引导管
Jasper® 超软可电解脱弹簧圈	Jasper® 电解脱仪
热熔可解脱弹簧圈	Tethys® 中间导管
NeuroStellar® 颅内支架	Heralder® DA远端通路导引导管

先研项目

HighLife TMVR (授权)
沛嘉TMVR 装置
沛嘉TMVr 修复装置
沛嘉TTVR 装置
TaurusWave® 冲击波球囊

现金及现金消耗率

百万人民币





目录

- 01 业绩回顾
- 02 业务亮点
- 03 财务数据
- 04 附录**

医工结合，专注创新，行业经验与创业经验深厚的团队



Dr. Arshad Quadri
MD

Arshad Quadri 博士

是康涅狄格州西哈特福德市的一名心胸外科专家，在医疗领域拥有超过 43 年的经验。他还是一位发明家和成功的医疗器械创业者。他创立了 CardiAQ Valve Technologies，担任董事长兼首席医疗官，直到 2015 年被 Edwards Lifesciences (EW) 以 3.5 亿美元收购。

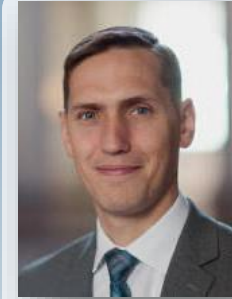
Quadri 博士于 1978 年毕业于印度 Darbhanga 医学院。他获得了美国胸外科委员会的全面认证，并且是胸外科学会的活跃成员。



J. Brent Ratz
MBA

Brent Ratz

是一位成功的医疗器械创业者、企业高管和发明家，在该行业拥有 20 多年的经验。他还是第二代 TMVR 初创公司 InnovHeart 的总裁兼首席执行官。他曾担任 CardiAQ Valve Technologies 的创始首席执行官、总裁兼首席运营官，并帮助领导 CardiAQ 成功完成了世界上第一例经导管在患者体内植入人工二尖瓣的手术。Brent 在杜克大学获得生物医学工程学士学位，并在沃顿商学院获得工商管理硕士学位。



Chris Stivers
MS

Chris Stivers

是一位医疗行业创新者和运营官，热衷于构建改善患者生活的新技术。Chris 帮助领导了 TrueTear 的创建、开发和商业化，TrueTear 是有史以来第一个干眼病神经刺激疗法，于 2015 年被 Allergan 以 1.25 亿美元收购。Chris 是斯坦福生物设计项目的校友，目前担任哈佛大学 Healthtech 奖学金计划的顾问，帮助培训下一代医疗保健行业企业家。