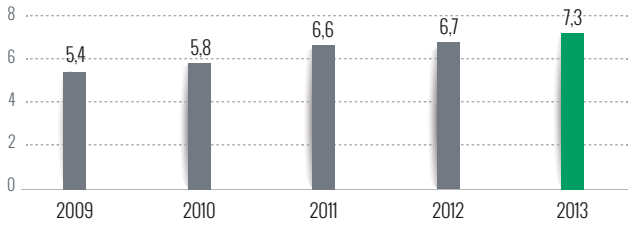
ZINTEGROWANY RAPORT ROCZNY 2013

BIZNES W PROCESIE

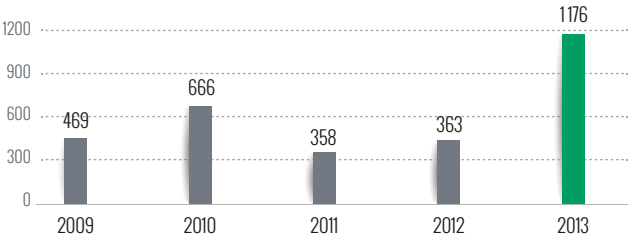
Pelion
HEALTHCARE GROUP

Kluczowe dane finansowe

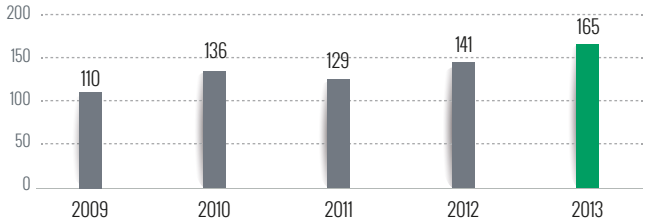
Przychody (mld PLN)



Kapitalizacja (mln PLN)

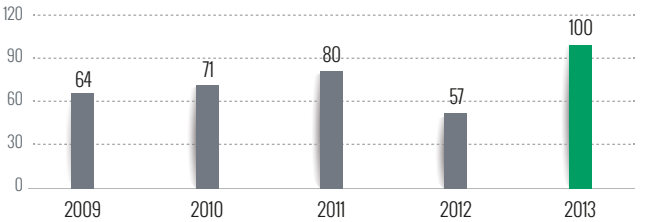


EBITDA* (mln PLN)

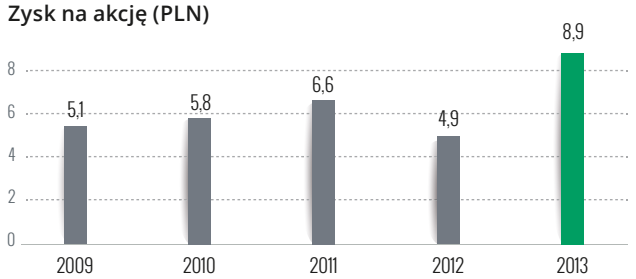


*z wyłączeniem wyniku ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych

Wynik netto przypadający akcjonariuszom podmiotu dominującego (mln PLN)



Zysk na akcję (PLN)



RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT (WYBRANE POZYCJE)

	2009	2010	2011	2012	2013	ZMIANA 2013/2012
Przychody ze sprzedaży (mln PLN)	5 427,4	5 799,4	6 569,9	6 685,5	7 302,0	9,2%
Zysk ze sprzedaży (mln PLN)	693,9	754,4	797,6	827,4	836,4	1,1%
EBITDA (mln PLN)	146,2	142,9	128,7	139,6	164,4	17,8%
Zysk przed opodatkowaniem (mln PLN)	90,5	84,4	65,5	76,7	110,1	43,5%
Zysk netto przypadający akcjonariuszom podmiotu dominującego (mln PLN)	63,8	70,7	80,2	57,4	100,2	74,6%

BILANS (WYBRANE POZYCJE)

	2009	2010	2011	2012	2013	ZMIANA 2013/2012
Aktywa razem (mln PLN)	2 191,4	2 339,2	2 474,8	2 476,7	2 733,4	10,4%
Aktywa trwałe (mln PLN)	745,0	803,9	921,0	915,0	992,3	8,4%
Aktywa obrotowe (mln PLN)	1 430,2	1 526,8	1 539,1	1 561,7	1 741,1	11,5%
Kapitał własny (mln PLN)	412,3	466,1	540,3	541,1	593,9	9,8%
Zobowiązania i pozostałe pasywa (mln PLN)	1 779,1	1 873,1	1 934,5	1 935,7	2 139,5	10,5%

WSKAŹNIKI FINANSOWE

	2009	2010	2011	2012	2013	ZMIANA 2013/2012
Zysk na akcję (PLN)	5,1	5,8	6,6	4,9	8,9	82,0%
Stopa zwrotu z aktywów (ROA) (proc.)	2,9	3,0	3,2	2,3	3,7	+ 1,4 p.p.
Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE) (proc.)	15,5	15,2	14,9	10,6	17,0	+ 6,4 p.p.
Dług netto / EBITDA (kr.)	2,6	3,2	2,6	1,7	1,5	- 0,2
Dług netto / kapitał własny (kr.)	0,9	1,0	0,6	0,5	0,4	- 0,1
Zatrudnienie (osoby)	7 238	7 208	7 499	6 978	7 080	+ 102 os.

Spis treści

4 O RAPORCIE
5 LIST PREZESA PELION S.A.
7 ZARZĄD PELION S.A.
9 PELION HEALTHCARE GROUP W 2013 ROKU
11 NASZ BIZNES
13 Model tworzenia wartości
15 Struktura organizacyjna
17 Otoczenie rynkowe
19 STRATEGICZNY PRZEGLĄD ROKU I SPOJRZENIE W PRZYSZŁOŚĆ
21 Rok na Giełdzie Papierów Wartościowych
23 Rok 2013 na rynku farmaceutycznym
27 Linie biznesowe
27 Sprzedaż hurtowa
37 Zaopatrzenie szpitali
43 Sprzedaż detaliczna
51 Usługi dla producentów
55 Pozostała działalność
61 Cykl życia produktu w Pelion Healthcare Group
63 Fundacja „Dbam o Zdrowie"
67 Łódź Maraton Dbam o Zdrowie
70 Dialog z interesariuszami
73 Środowisko naturalne
77 Nagrody
79 ŁAD KORPORACYJNY
85 ZWIĘKSZANIE WARTOŚCI KAPITAŁU LUDZKIEGO
99 WYNIKI FINANSOWE GRUPY PELION
111 INDEKS TREŚCI GRI
119 DANE KONTAKTOWE

O Raporcie

Raport Roczny Pelion Healthcare Group za rok 2013 jest drugim z kolei raportem, który w kompleksowy sposób omawia kwestie związane ze społeczną odpowiedzialnością spółek, wchodzących w skład Grupy. Po raz pierwszy informacje dotyczące obszaru CSR zostały zintegrowane z pozostałymi działami dokumentu, by jeszcze pełniej zobrazować sposób, w jaki spółki zarządzają swoim wpływem na otoczenie i tworzą wartość poprzez poszczególne obszary działalności.

Raport obejmuje okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2013 roku, zgodnie z przyjętym rocznym cyklem raportowania. Zamieszczone w raporcie dane i informacje dotyczą spółki holdingowej Pelion S.A. oraz podmiotów, nad którymi sprawuje kontrolę lub na które ma znaczący wpływ w odniesieniu do ich polityk i praktyk w zakresie kwestii finansowych i operacyjnych, a które jednocześnie wywierają lub potencjalnie mogą wywierać istotny wpływ na działalność spółek Pelion Healthcare Group, jej interesariuszy i kwestie zrównoważonego rozwoju. W okresie raportowania nie wystąpiły żadne znaczące zmiany w odniesieniu do stopnia i charakteru oddziaływania spółek na otoczenie, które mogłyby wpłynąć na porównywalność działań organizacji w poszczególnych okresach lub w stosunku do innych organizacji.

Oprócz Pelion S.A., raport obejmuje spółki działające w ramach czterech linii biznesowych, tj. sprzedaży hurtowej (Grupa Kapitałowa PGF), zaopatrzenia szpitali (PGF Urtica Sp. z o.o.), sprzedaży detalicznej w Polsce i na Litwie (Grupa Kapitałowa CEPD), usług dla producentów (Pharmalink Sp. z o.o.) oraz spółek wsparcia i pozostałych (BSS S.A., Eubioco S.A., Farm-Serwis Sp. z o.o., Daruma Sp. z o.o., Pharmena S.A., Pharmauto Sp. z o.o., ePRUF S.A. i in.) W przypadku innej prezentacji danych lub informacji każdorazowo będzie to wyraźnie zaznaczone.

W procesie definiowania zawartości raportu kluczowym celem było pokazanie inwestorom, jak spółki tworzą wartość w czasie, zarówno dla siebie, jak i dla swoich interesariuszy w zakresie, w jakim przyczynia się to do budowy wartości Pelion Healthcare Group. W tym kontekście szczególną uwagę poświęciliśmy prezentacji modelu biznesowego, według którego funkcjonują oraz czynników wpływających na zdolność do tworzenia wspólnej wartości. Wskazaliśmy charakter ich relacji z otoczeniem, sposoby, w jakie odpowiadają na potrzeby zidentyfikowanych grup interesariuszy i formy dialogu z nimi. Omawiając strategię działania spółek tworzących Pelion Healthcare Group wykraczaliśmy poza raportowany okres, by w miarę możliwości nakreślić główne kierunki przyszłych działań. Chcąc odnieść się do wszystkich najważniejszych czynników, które mogą mieć wpływ na tworzenie wartości w długim okresie, staraliśmy się zaprezentować informacje w możliwie zwarty i treściwy sposób, pozwalający porównać dokonania firmy w czasie i zestawić je z dokonaniami innych organizacji.

Raport za rok 2013, podobnie jak poprzedni, opublikowany w kwietniu 2013 roku, został przygotowany w oparciu o wytyczne Global Reporting Initiative [3] na poziomie C+ i poddany weryfikacji niezależnego audytora. W związku z faktem, że jest to dopiero drugi raport Pelion Healthcare Group, który szczegółowo omawia kwestie społecznej odpowiedzialności w kontekście prowadzonego biznesu, nie daje on możliwości porównania wartości raportowanych informacji i wskaźników z wynikami uzyskiwanymi w latach poprzedzających 2011 rok. Wciąż jesteśmy na początku drogi związanej z procesem rozwoju mechanizmów, narzędzi i kultury raportowania danych pozafinansowych, stąd nie wszystkie raportowane wskaźniki GRI są kompletne z punktu widzenia zasięgu informacji i podmiotów, które obejmują. Zgodnie z podjętym w 2012 roku zobowiązaniem, dotyczącym rozszerzania zakresu informowania o działaniach CSR, na bieżąco doskonalimy proces raportowania, zwiększając zarówno jakość, jak i zasięg raportowanych informacji: niektóre ze wskaźników obejmują większą liczbę jednostek niż w roku ubiegłym, wprowadzamy też nowe wskaźniki. W znacznie szerszym stopniu niż miało to miejsce w roku ubiegłym raport uwzględnia i prezentuje dane dotyczące rynku litewskiego.

Serdecznie dziękujemy wszystkim osobom, dzięki którym Raport Roczny Pelion Healthcare Group za 2013 rok mógł zyskać obecny kształt: organom nadzorczym, ścisłemu kierownictwu oraz pracownikom spółek, systematycznie gromadzącym i analizującym dane związane z działalnością firmy oraz partnerom biznesowym i społecznym, których opinie i wypowiedzi pozwalają lepiej poznać naszą organizację i doskonalić zarządzanie budową wspólnej wartości. Zaangażowanie we współpracę w procesie raportowania oraz efektywnie prowadzony dialog pozwalają lepiej zrozumieć wzajemne powiązania pomiędzy działalnością poszczególnych linii biznesowych, ich wpływem na interesariuszy, charakterem wzajemnych relacji i ryzykiem podejmowanych decyzji a tworzeniem wartości w czasie przez Pelion Healthcare Group.

Dziękujemy interesariuszom firmy za wszelkie zgłoszone uwagi i sugestie, które pomogły nam w opracowaniu tegorocznego raportu.

Z wielkim zainteresowaniem będziemy oczekiwać na wszelkie uwagi i komentarze dotyczące treści raportu. Wszystkim, którzy chcieliby podzielić się z nami swoją opinią, udostępniliśmy na stronie http://pelion.eu/pl/ankieta.html ankietę oceniającą. Informacje pozyskane w ten sposób pozwolą nam jeszcze lepiej odnosić się do potrzeb informacyjnych naszych interesariuszy w kolejnych latach.

Zespół raportujący

List Prezesa Pelion S.A.

Jacek Szwajcowski
Prezes Zarządu Pelion S.A.

Szanowni Państwo,
Drodzy Akcjonariusze, Klienci i Pracownicy,

przekazuję w Państwa ręce Raport Roczny Pelion Healthcare Group, będący podsumowaniem naszych działań na rynku ochrony zdrowia w roku 2013.

Mamy za sobą rok ważny dla spółki, naszych Klientów i Akcjonariuszy. Rok, w którym umocniliśmy pozycję w sektorze ochrony zdrowia, ale który jednocześnie, biorąc pod uwagę wyniki finansowe, nie był dla nas satysfakcjonujący.

Podejmując na początku lat 90. decyzję biznesową, by związać się z sektorem niezwykle perspektywicznym i ciekawym (zwłaszcza w ujęciu długookresowym), mieliśmy świadomość, że jest to jednocześnie sektor wymagający wzięcia na siebie ogromnej odpowiedzialności za współtworzenie mechanizmów i rozwiązań budujących zdrowie i bezpieczeństwo polskich pacjentów; że jest to jednocześnie sektor trudny i wymagający, kształtowany w sporym zakresie przez regulatora państwowego. Ale przede wszystkim – że jest to sektor dający olbrzymią satysfakcję z działań podejmowanych w trosce o zdrowie potrzebujących wsparcia pacjentów.

Ochrona zdrowia to jedno z największych wyzwań cywilizacyjnych. Żyjemy w świecie poddawanym nieustannym zmianom: żyjemy dłużej, bardziej aktywnie i świadomie. Niebywale dynamiczny rozwój medycyny i farmacji daje możliwości i szanse, o jakich jeszcze niedawno nawet nie marzyliśmy.

Miarą cywilizacyjnej dojrzałości krajów rozwiniętych jest mądre i odpowiedzialne społecznie zarządzanie tym rozwojem tak, by wszyscy mogli skorzystać z dobrodziejstw nowoczesnej opieki zdrowotnej i poprawiać jakość swojego życia. W Pelion Healthcare Group już od dwudziestu trzech lat kreujemy idee i działania przyczyniające się do tych zmian, łącząc w swojej pracy szczerą pasję i ekonomiczny racjonalizm.

Dziś, pragnę to podkreślić z całą stanowczością, jestem dumny z tego, że Pelion Healthcare Group zajęła i wciąż umacnia swoją pozycję na polskim i litewskim rynku ochrony zdrowia, obdarzana zaufaniem przez miliony pacjentów – klientów naszych aptek, przez tysiące współpracujących z nami farmaceutów i wytwórców leków.
Co więcej, pragnę podkreślić, że Pelion Healthcare Group z dumą, odpowiedzialnością i konsekwencją zamierza w kolejnych latach realizować swoją strategię i budować przewagę i konkurencyjność w branży ochrony zdrowia.

Silne piętno na kondycji sektora dystrybucji farmaceutycznej w 2013 roku w Polsce odcisnęły zmiany prawne zapoczątkowane regulacjami wprowadzonymi w styczniu 2012 roku. Bezpośrednimi konsekwencjami tych zmian są: istotny spadek sprzedaży leków refundowanych przy gwałtownym wzroście leków pełnopłatnych i OTC, niepokojąco niskie marże dystrybutorów farmaceutycznych i jednocześnie najniższe w Europie ceny leków (choć paradoksalnie, najwyższy współudział polskiego pacjenta w wydatkach na ochronę zdrowia) oraz niespodziewane trudności w budowaniu przez sektor prywatny nowoczesnej, efektywnej, kompleksowej opieki farmaceutycznej, wspierającej państwo nie tylko w zakresie edukacji zdrowotnej społeczeństwa, ale także (a może przede wszystkim) w racjonalizacji budżetowych wydatków na ochronę zdrowia. Wprowadzone dwa lata temu regulacje, zamiast otworzyć przed branżą perspektywy wprowadzania nowoczesnych rozwiązań opartych o nowe technologie, cofnęły ją, poprzez uderzenie w innowacyjne rozwiązania, w wiek XIX.

Trudna sytuacja panująca na rynku ochrony zdrowia w Polsce stała się dla nas bodźcem do poszukiwania jeszcze skuteczniejszych sposobów na optymalizację prowadzonej działalności i możliwości rozwoju w nowych segmentach i na nowych rynkach. W 2013 roku skupiliśmy się na doskonaleniu procesów zarządczych i maksymalizacji efektu synergii płynącego ze współpracy wszystkich czterech linii biznesowych Pelion Healthcare Group. Z myślą o odbiorcach naszych usług i ich rosnących oczekiwaniach wdrażaliśmy innowacyjne rozwiązania technologiczne i udoskonalaliśmy te już istniejące. Jako przykład może posłużyć największy w Polsce portal internetowy poświęcony zdrowiu www.doz.pl.

Uważamy, iż podejmowanie konkretnych działań zmierzających do wzrostu komfortu leczenia i życia wynika także z zasad odpowiedzialności społecznej. Dlatego kontynuujemy projekty Fundacji „Dbam o Zdrowie" ukierunkowane na niwelowanie barier w dostępie do leków. Troszczymy się o kultywowanie tradycji i wartości polskiej farmacji, sprawując mecenat nad Muzeami Farmacji w Łodzi i Lublinie oraz wydając monografie poświęcone dziejom najstarszych polskich aptek. Niezmiennie promujemy zdrowe postawy, organizując Łódź Maraton Dbam o Zdrowie. Cieszy nas, że realizowany przez naszą firmę Program 60+, skierowany do osób starszych, doceniono jako jedną z najciekawszych inicjatyw społecznej odpowiedzialności biznesu.

Jesteśmy dumni z ponownego zaproszenia Pelion Healthcare Group do grona 20 spółek wchodzących w skład RESPECT Index - - indeksu spółek odpowiedzialnych społecznie notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Dowodzi to, iż niezmiennie spełniamy najwyższe standardy odpowiedzialnego prowadzenia biznesu.

Dużą wagę przykładamy do kształtowania właściwej kultury pracy i budowania zdrowych relacji z pracownikami. Budujemy firmę otwartą, gdzie każdy ma możliwość rozwoju zawodowego opartego o zaufanie pomiędzy pracownikami i w relacji pracownik – pracodawca. W listopadzie 2013 roku CEPD N.V., należąca do Pelion Healthcare Group spółka zarządzająca Aptekami Dbam o Zdrowie, otrzymała Międzynarodowy Certyfikat Przestrzegania Zasad Równości Płci przyznany przez Fundację The Gender Equality Project działającą przy Światowym Forum Ekonomicznym w Davos. To wielki zaszczyt, tym bardziej, że w gronie laureatów tego wyróżnienia jesteśmy pierwszą i dotychczas jedyną firmą z Europy Środkowo – Wschodniej.

Budowanie wartości i rozwój Pelion Healthcare Group wymagają ważenia racji i zachowania właściwych proporcji w relacjach ze wszystkimi grupami interesariuszy. Bierzemy aktywny udział w dyskusji o etyce w biznesie i o tym, jak łączyć zysk dla inwestorów z odpowiedzialnością wobec wszystkich, na których firma wywiera wpływ poprzez swoją działalność: klientów, partnerów, pracowników czy społeczności lokalne. Jesteśmy przekonani o konieczności znalezienia równowagi pomiędzy bezpieczeństwem ekonomicznym, jakiego wymagają od nas nasi wierzyciele, oczekiwaniami pracowników oraz satysfakcją akcjonariuszy. I pewni, że tylko poprzez tworzenie wspólnej wartości możemy budować trwałą przewagę na trudnym, ważnym i konkurencyjnym rynku.

Rok 2014 niesie ze sobą nowe wyzwania. Mając na uwadze przyjętą długofalową strategię budowania mocnej pozycji na europejskim rynku ochrony zdrowia oraz silnej wartości na rynku kapitałowym, musimy i chcemy stawiać sobie kolejne wyzwania związane z poszukiwaniem nowych możliwości rozwoju, restrukturyzacji i optymalizacji kosztowej naszej działalności oraz podnoszenia rentowności netto. Pamiętamy przy tym o poszanowaniu i uwzględnianiu interesów wspierających nas instytucji finansowych, innych podmiotów funkcjonujących na rynku ochrony zdrowia, współpracujących z nami aptek, naszych pracowników, pacjentów i naszych akcjonariuszy. W realizacji wszystkich projektów kluczowe pozostanie dla nas dążenie, by nasza działalność wpisywała się w nowoczesny model myślenia o ochronie zdrowia, w którym ostateczny rezultat – dobre zdrowie pacjenta – jest wypadkową biznesowej efektywności, odpowiedzialności za wpływ na otoczenie i rzeczywistej troski.

Jestem przekonany, że sukces zależy od utrzymania standardów naszej działalności. Wierzę, że skuteczne i elastyczne działania, obserwowanie trendów i znajdowanie innowacyjnych rozwiązań będą umacniać pozycję naszej firmy jako lidera w sektorze ochrony zdrowia. Jest to nasze zobowiązanie, za realizację którego czujemy się odpowiedzialni.

Dziękuję Państwu, naszym Pracownikom, Akcjonariuszom, Klientom i Partnerom, za kolejny rok wspólnej pracy. Fakt, że Pelion Healthcare Group tak dobrze radzi sobie w trudnej i wymagającej branży jest dla mnie źródłem osobistej satysfakcji, której miarą jest realny pozytywny wpływ na zdrowie tworzonej przez nas wszystkich społeczności. Dzięki Państwu możemy budować nowoczesną firmę w oparciu o wartości, którym hołdujemy i które z całym przekonaniem chcemy wcielać w życie.

Z wyrazami szacunku

Jacek Szwajcowski

Prezes Zarządu Pelion S.A.

Zarząd Pelion S.A.

Ochrona zdrowia to jedno z największych wyzwań cywilizacyjnych. Żyjemy w świecie poddawanym nieustannym zmianom: żyjemy dłużej, bardziej aktywnie i świadomie. Niebywale dynamiczny rozwój medycyny i farmacji daje możliwości i szanse, o jakich jeszcze niedawno nawet nie marzyliśmy. Miarą cywilizacyjnej dojrzałości krajów rozwiniętych jest mądre i odpowiedzialne społecznie zarządzanie tym rozwojem, tak, by wszyscy mogli skorzystać z dobrodziejstw nowoczesnej opieki zdrowotnej i poprawiać jakość swojego życia. W Pelion Healthcare Group już od dwudziestu trzech lat kreujemy idee i działania przyczyniające się do tych zmian, łącząc w swojej pracy szczerą pasję i ekonomiczny racjonalizm.

Szczególnie ważnym interesariuszem Pelion S.A. są szpitale. Liderem dystrybucji leków do lecznictwa zamkniętego jest wchodząca w skład Grupy spółka PGF Urtica. Dzięki wykorzystaniu specjalistycznych samochodów spełniających najwyższe normy i wymogi farmaceutyczne codziennie do ponad 850 odbiorców na terenie całego kraju trafiają leki i artykuły medyczne. PGF Urtica aktywnie uczestniczy w rozwoju farmacji szpitalnej oraz w życiu środowiska farmaceutycznego i szpitalnego. Największym bogactwem firmy są wiedza, zdolności i zaangażowanie pracowników, którzy prócz wzorowo prowadzonego biznesu nie zapominają o społecznym zaangażowaniu, którego wyrazem jest organizowany od 17 lat projekt Urtica Dzieciom.

Jacek Szwajcowski
Prezes Zarządu

Zbigniew Molenda
Wiceprezes Zarządu ds. dystrybucji

Dla firmy takiej jak nasza - innowacyjnej, stabilnej, o silnej i ugruntowanej pozycji rynkowej, prowadzącej biznes w sposób zrównoważony i odpowiedzialny - poszukiwanie i wytyczanie nowych dróg rozwoju w obszarze healthcare jest jednym z priorytetów. Naszym celem jest nie tylko wychodzenie naprzeciw rosnącym oczekiwaniom klientów, ale również inicjowanie działań wykraczających poza utrwalone schematy. Takie budowanie wartości firmy jest elementem aktywnego dialogu i współpracy z inwestorami. Konsekwentne działania rozwojowe, zaangażowanie całego zespołu Pelion stanowi klucz do sukcesu naszej firmy.

Mariola Belina-Prażmowska
Wiceprezes Zarządu ds. rozwoju i relacji inwestorskich

Pelion przywiązuje szczególną wagę, aby w każdym ogniwie łańcucha dostaw prowadzone działania były odpowiedzialne. Wspólnie z partnerami biznesowymi staramy się wypracować taką formułę, która pozwoli na lepsze i bardziej świadome podejmowanie decyzji począwszy od tych zakupowych, poprzez transport produktów, ich magazynowanie, aż do dostarczenia ich końcowemu odbiorcy. Jest to szczególnie ważne, gdyż od tego zależy zdrowie i bezpieczeństwo pacjentów. Dlatego też stosujemy takie procedury i rozwiązania logistyczne, które gwarantują najwyższą jakość i bezpieczeństwo.

Ignacy Przystalski
Wiceprezes Zarządu ds. handlowych

W 2013 r. Pelion dwa razy został zakwalifikowany do RESPECT Indexu i znalazła się w wąskim gronie liderów rynkowych odpowiedzialnych społecznie. To bardzo ważny sygnał dla inwestorów potwierdzający, że spełniamy najwyższe standardy w zakresie odpowiedzialnego prowadzenia biznesu. Oznacza to, że lepiej zarządzamy ryzykiem działalności i poszukujemy nowych obszarów, w których możemy tworzyć wspólną wartość, a co za tym idzie zwiększać szanse na trwały rynkowy sukces. Udział w Respect Index traktujemy jako początek nowego rozdziału, a nie ukoronowanie naszego dotychczasowego dorobku w zakresie CSR. Stawiamy sobie kolejne wysokie wymagania i cele do realizacji w tym obszarze.

Jacek Dauenhauer
Wiceprezes Zarządu ds. strategii finansowej

Pelion Healthcare Group w 2013 roku

1 mln opakowań leków dziennie trafiało do aptek za pośrednictwem PGF S.A. ● Pelion S.A. **2** -krotnie weszła w skład Indexu RESPECT **3.** edycję Łódź Maratonu Dbam o Zdrowie ukończyło 1 016 osób, bieg na 10km – 1 616. Łącznie biegacze zjedli 2 tony owoców i wypili 27 000 litrów wody i napojów energetycznych. ● Jako jedna z **4** organizacji na świecie CEPD N.V. uzyskała dla swojej polskiej spółki DOZ S.A. Międzynarodowy Certyfikat Przestrzegania Zasad Równości Płci w Miejscu Pracy, przyznawany przez Fundację The Gender Equality Project (GEP) przy Światowym Forum Ekonomicznym w Davos. **5** milionów internautów odwiedzało miesięcznie portal doz.pl. ● W ciągu **6** godzin od złożenia zamówienia w trybie CITO spółka PGF Urtica była w stanie dostarczyć lek w dowolne miejsce w Polsce. **7** tys. osób z 11 krajów odwiedziło łódzkie Muzeum Farmacji im. prof. Jana Muszyńskiego. **8** łódzkich szkół uczestniczyło w Międzynarodowym Dniu Godności, który w Łodzi organizują wolontariusze Pelion S.A. ● O ponad **9** proc. wzrosły przychody ze sprzedaży Pelion Healthcare Group vs 2012 r. ● Portal www.doz.pl należy do **10** -ciu największych portali e-commerce w Polsce. ● Do spółek Pelion Healthcare Group wpłynęło **11** tysięcy aplikacji o pracę. Do oznaczenia tras biegów Łódź Maratonu Dbam o Zdrowie zużyto **12** kilometrów taśmy. **13** magazynów pozwalało dostawcom PGF S.A. dostarczać leki do dowolnego miejsca w kraju. **14** spółek wchodzi w skład Polskiej Grupy Farmaceutycznej. **15** pracowników – uczestników Łódź Maratonu Dbam o Zdrowie założyło własne zbiórki na rzecz podopiecznych Fundacji „Dbam o Zdrowie". Zbiórki wsparło 380 osób.

24 stycznia
Pelion S.A. wchodzi w skład VI edycji **RESPECT Index** jako pierwsza firma z sektora ochrony zdrowia i pierwsza spółka z Łodzi.

4 marca
DOZ S.A. otrzymuje nagrodę **Kod Sukcesu.**

2 kwietnia
Zostaje ogłoszony Raport Dobrych Praktyk Forum Odpowiedzialnego Biznesu, w którym znalazło się 6 dobrych praktyk Pelion S.A.

14 kwietnia
Po raz 3. biegnie **Łódź Maraton Dbam o Zdrowie.**

8 maja
Apteki Dbam o Zdrowie otrzymują **Złote i Kryształowe Godło** w konkursie *European Trusted Brands 2012*, organizowanym przez „Reader's Digest".

I II III IV V VI VII

22 lutego
FMR LCC przysyła zawiadomienie o przekroczeniu progu 5% ogólnej liczby głosów na WZ Pelion S.A.

marzec
BSS S.A. zostaje członkiem Association of Business Service Leaders.

10 kwietnia
Korporacja Inwestycyjna Polskiej Farmacji Sp. z o.o. nabywa pakiet akcji zapewniający jej 5% ogólnej liczby głosów w Pelion S.A.

26 kwietnia
Wydany zostaje pierwszy Raport Społecznej Odpowiedzialności Biznesu Pelion S.A.

4 lipca
Sąd Rejonowy dla Łodzi-Śródmieścia rejestruje obniżenie wysokości kapitału zakładowego Pelion S.A. z kwoty 23 800 936 PLN do kwoty 22 620 392 PLN.

ponad 7 mld PLN
wyniosły przychody ze sprzedaży Pelion Healthcare Group

ponad 7 tys.
pracowników było zatrudnionych w spółkach Pelion Healthcare Group

35 tys.
godzin szkoleń odbyli pracownicy spółek Pelion Healthcare Group

Kurs akcji Pelion S.A. wzrósł o blisko
240%

ponad 4 mln
pacjentów obsługiwanych miesięcznie przez apteki własne i franczyzowe w Polsce i na Litwie

16 Domom Samotnej Matki udzieliła pomocy Fundacja „Dbam o Zdrowie" ● Po raz **17.** przeprowadzona została akcja charytatywna Urtica Dzieciom. ● O blisko **18** proc. wzrosła EBITDA vs 2012 r. ● Ponad **19** -procentowy wzrost sprzedaży w segmencie detalicznym na Litwie. ● Spółka Pharmapoint miała do swojej dyspozycji **20** nowoczesnych samochodów dwukomorowych w zakresie temp. 2-8 st. i 15-25 st. **30** zgłoszeń innowacyjnych projektów wpłynęło w ramach pierwszej edycji programu dla pracowników IDEA na plus. **40** proc. sprzedaży obsługiwane jest z wykorzystaniem innowacyjnych linii sortująco-kompletacyjnych. ● Osoby powyżej **50.** roku życia stanowiły 20 proc. ogółu zatrudnionych w spółkach Pelion Healthcare Group. ● Osoby powyżej **60.** roku życia znalazły się w centrum zainteresowania Pelion Healthcare Group, obchodzącej Rok Seniora. **70** tys. użytkowników korzystało na koniec roku z aplikacji Appteka.eu. ● Spółka PGF Urtica obsługiwała **80** proc. polskich szpitali. ● Ponad **90** -procentowy udział w przychodach PGF S.A. miała sprzedaż leków ze wszystkich grup farmakologicznych. **100** wolontariuszy uczestniczyło w pracach Fundacji „Dbam o Zdrowie".

VIII IX X XI XII

26 września
Pelion S.A. otrzymuje wyróżnienie w plebiscycie Polskiej Organizacji Pracodawców Osób Niepełnosprawnych **Lodołamacze 2013.**

23 października
Pelion S.A. otrzymuje wyróżnienie w **Rankingu spółek giełdowych najlepiej raportujących dane pozafinansowe** pod patronatem Stowarzyszenia Emitentów Giełdowych, firmy GES i Crido Business Consulting.

28 października
Magazyn ekonomiczny „Home&Market" przyznaje Pelion S.A. tytuł **Najlepszego Partnera w Biznesie**

DOZ S.A. uzyskuje Międzynarodowy Certyfikat Przestrzegania Zasad Równości Płci w Miejscu Pracy.

30 października
Akcje Pelion S.A. osiągają najwyższą cenę w 2013 r. 115,90 PLN.

28 listopada
Fundacja „Dbam o Zdrowie" zostaje przyjęta w poczet członków wspierających Forum Darczyńców.

29 listopada
PGF S.A. nabywa 100% udziałów w kapitale zakładowym Pharmapoint Sp. z o.o.

13 grudnia
Rada Nadzorcza powołuje z dniem 1 stycznia 2014 r. Mariolę Belinę-Prażmowską na stanowisko Wiceprezesa Zarządu ds. rozwoju i relacji inwestorskich.

20 grudnia
Pelion S.A. zostaje włączona do indeksu mWIG40 i jednocześnie usunięta z indeksu sWIG80.

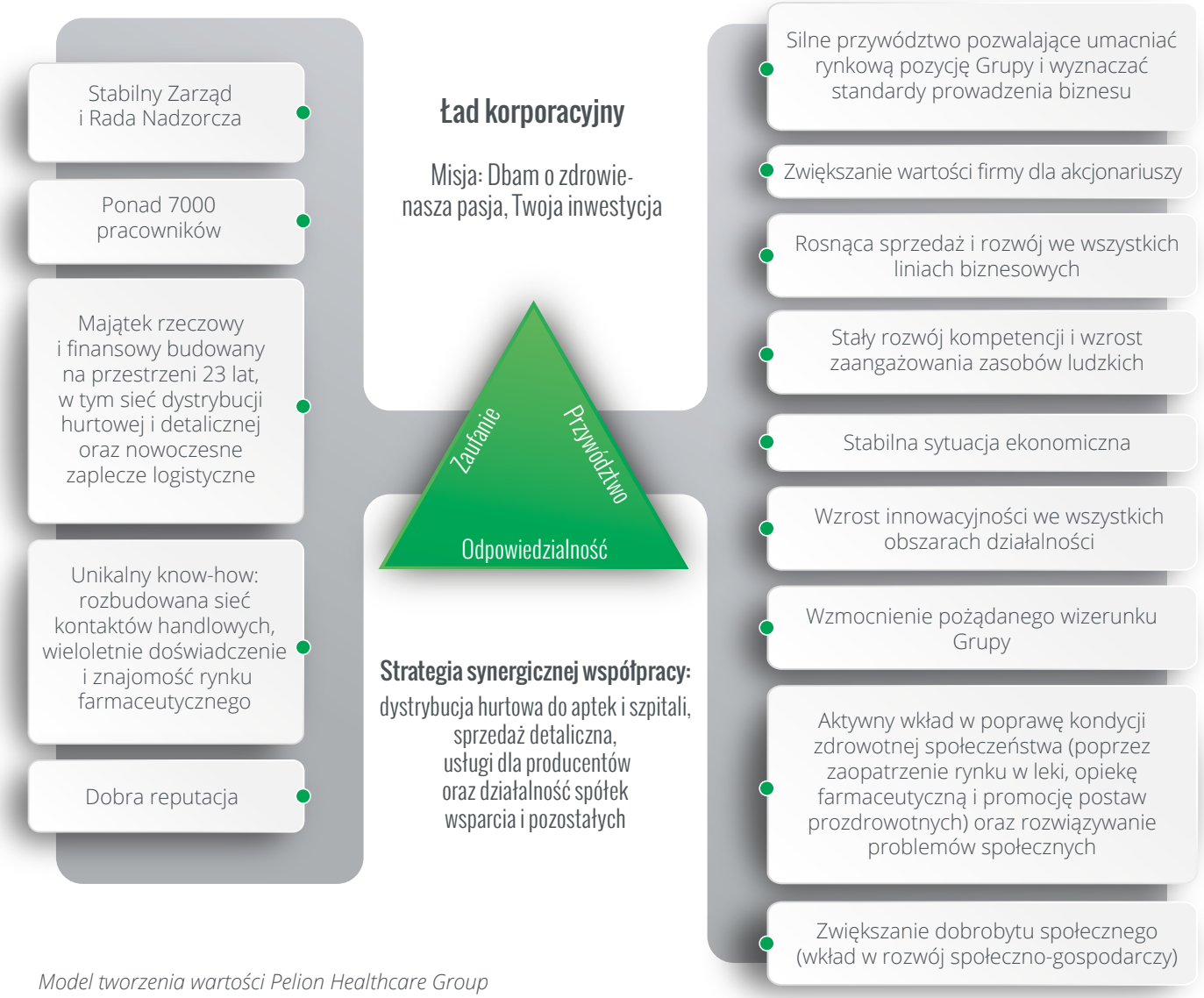
23 grudnia
Pelion S.A. wchodzi w skład VII edycji **RESPECT Index.**

NASZ BIZNES

MODEL TWORZENIA WARTOŚCI
LINIE BIZNESOWE
OTOCZENIE RYNKOWE

Model tworzenia wartości

Pelion Healthcare Group działa na rynku ochrony zdrowia, oferując usługi we wszystkich segmentach dystrybucji farmaceutycznej: sprzedaży hurtowej do aptek i szpitali, sprzedaży detalicznej oraz usług dla producentów. Prowadzi działalność od 1990 roku, a od roku 1998 jej akcje notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. W swoich spółkach w Polsce i na Litwie zatrudnia ponad 7 tysięcy osób. Nadzór właścicielski nad wszystkimi obszarami działalności pełni spółka holdingowa Pelion S.A.



Model tworzenia wartości Pelion Healthcare Group

Konsekwentna realizacja misji

Korzystając z posiadanych zasobów firma tworzy trwałą wartość poprzez konsekwentną realizację misji: *Dbam o zdrowie - nasza pasja, Twoja inwestycja*. Nadaje ona sens istnieniu i działaniom Pelion Healthcare Group, a jednocześnie wskazuje podstawową drogę dla zwiększania generowanej przez nią wartości zarówno w krótkiej, średniej, jak i długiej perspektywie. Termin *zdrowie* określa pożądany stan relacji z jej otoczeniem wewnętrznym i zewnętrznym. Z tego względu misja dbania o zdrowie realizowana jest w kontekście ogółu relacji z najważniejszymi grupami interesariuszy. Odpowiednio dla profilu działalności Pelion Healthcare Group, określającego obszar jej faktycznie najistotniejszego oddziaływania na otaczającą rzeczywistość, i zgodnie z mottem „Pacjent w centrum uwagi", szczególne miejsce w dążeniach do budowy zdrowych relacji zajmują pacjenci, którym na co dzień dostarcza leki i sprzęt medyczny.

Energia wartości

Elementem, który pomaga Grupie budować przewagę konkurencyjną na rynku poprzez rozwój i utrzymanie zdrowych relacji z otoczeniem we wszystkich obszarach jej oddziaływania, są firmowe wartości:

Odpowiedzialność

Stawiając pacjenta w centrum biznesowej uwagi, Pelion Healthcare Group uznaje swoją odpowiedzialność za zaopatrzenie rynku w leki, zapewnienie należytej jakości i bezpieczeństwa wprowadzanych do obrotu produktów, opiekę farmaceutyczną czy promowanie postaw prozdrowotnych. Jako spółka giełdowa odpowiedzialnie zarządza powierzonym jej kapitałem, orientując swoje działania na budowę trwałej wartości dla akcjonariuszy. Zarządzając organizacją zatrudniającą ponad 7 000 osób i współpracującą z tysiącami kontrahentów, bierze na siebie odpowiedzialność za tworzone w kraju i za granicą miejsca pracy oraz relacje z partnerami w całym łańcuchu wartości. Nie ustaje też w dążeniach do ograniczenia negatywnego wpływu podejmowanych decyzjii działań na środowisko naturalne oraz nieustannie angażuje się w przezwyciężanie problemów społecznych.

Zaufanie

Ukierunkowując swoje cele na budowę trwałych relacji z partnerami biznesowymi, akcjonariuszami, pacjentami czy pracownikami Pelion Healthcare Group dokłada wielu starań, aby opierały się one na zaufaniu do firmy, płynącym z przejrzystości i uczciwości jej działań, odpowiedzialnych decyzji, rzetelnej polityki informacyjnej, wreszcie: pozytywnych doświadczeń potwierdzających pełen profesjonalizm i najwyższą jakość współpracy.

Przywództwo

Rozwój Pelion Healthcare Group jest historią postępu opartego na umiejętności czerpania z doświadczeń i najlepszych tradycji farmaceutycznych oraz odwadze przełamywania schematów w poszukiwaniu rozwiązań i odpowiedzi na najbardziej ambitne wyzwania. Innowacyjność i aktywne szukanie możliwości wyprzedzania zachodzących w otoczeniu zmian pozwala jej współtworzyć rynkową i społeczną rzeczywistość oraz wyznaczać standardy funkcjonowania przedsiębiorstw na rynku. Przyjmując na siebie odpowiedzialność za wpływ, jaki tworzone przez nią środowisko biznesowe wywiera na otoczenie społeczne i gospodarcze, Pelion Healthcare Group dąży do realizacji modelu przywództwa biznesowego, które jest odpowiedzialne, wspiera i promuje zrównoważony rozwój oraz uosabia etykę biznesową i uczciwie budowany sukces.

Strategia synergii

Strategią, która pozwala Pelion Healthcare Group z powodzeniem budować silną pozycję na polskim i litewskim rynku ochrony zdrowia oraz trwałą wartość na rynku kapitałowym, jest realizacja celów służących zapewnieniu synergicznej współpracy czterech głównych linii biznesowych przy wsparciu pozostałych spółek.

Struktura organizacyjna

Główny obszar działalności Pelion Healthcare Group, zapewniający ponad 99 proc. ogółu jej przychodów, skupiony jest wokół czterech linii biznesowych obejmujących: sprzedaż hurtową, zaopatrzenie szpitali, sprzedaż detaliczną oraz usługi dla producentów.
Pelion to równiez szeroki portfel wyspecjalizowanych spółek, wspierających realizację strategii oraz synergiczną współpracę czterech linii biznesowych.

Cele biznesowe Pelion Healthcare Group na 2013 r.:

- optymalizacja procesów między wszystkimi liniami biznesowymi,
- wykorzystanie efektu synergii płynącego z faktu obecności Pelion Healthcare Group we wszystkich obszarach dystrybucji farmaceutycznej,
- rozwój organiczny organizacji,
- dostosowanie działalności firmy do warunków rynkowych wynikających z nowych uregulowań prawnych,
- podnoszenie jakości i rozszerzanie zakresu świadczonych usług.

SPRZEDAŻ HURTOWA

PGF

PHARMA POiNT

CELE BIZNESOWE: dostosowanie działań do zmieniających się warunków prawnych i rynkowych, wynikających z przepisów Ustawy o refundacji leków, środków spożywczych specjalnego przeznaczenia żywieniowego oraz wyrobów medycznych; obniżenie kosztów logistycznych; dalsze poszerzanie oferty sprzedażowo – marketingowej.

WYBRANE WARTOŚCI:

- **dla firmy:** ograniczenie ryzyka związanego z niezapewnieniem należytej jakości dystrybuowanych produktów; sprawniejsze zarządzanie procesami; wzmocnienie trwałości relacji z aptekami
- **dla interesariuszy:** zapewnienie bieżącej dostępności leków na rynku; krótszy czas oczekiwania aptek na realizację zamówienia; większe bezpieczeństwo produktów dla pacjenta; wyższa jakość serwisu dla aptek i dostawców; zmniejszenie negatywnego wpływu na środowisko poprzez optymalizację logistyki

ZAOPATRZENIE SZPITALI

PGF URTICA

CELE BIZNESOWE: utrzymanie pozycji lidera na rynku dystrybucji farmaceutyków do szpitali przy równoczesnym zachowaniu bezpiecznego portfela należności.

WYBRANE WARTOŚCI:

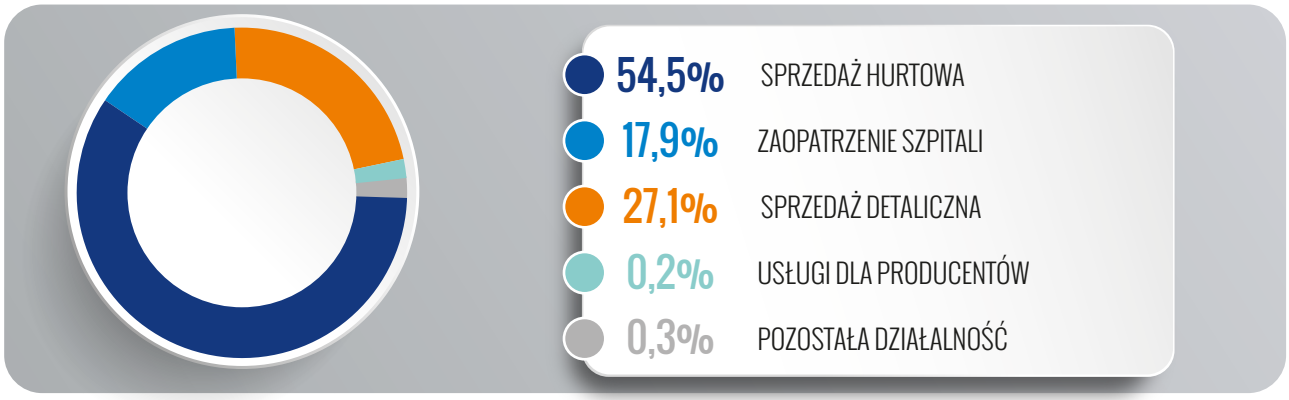
- **dla firmy:** niwelowanie barier ograniczających zdolność szpitali do zakupu leków; budowa i wzmacnianie pozytywnych relacji z placówkami lecznictwa zamkniętego
- **dla interesariuszy:** niwelowanie zagrożeń związanych z brakiem ciągłości zaopatrzenia szpitali w leki; rozwój kompetencji z zakresu farmakoekonomiki, mogących przekładać się na poprawę struktury kosztów w szpitalach

DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁEK WSPARCIA

• BPO • zarządzanie ryzykiem • wynajem nieruchomości • R&D • zarządzanie flotą pojazdów • produkcja preparatów galenowych, suplementów diety oraz kosmetyków • prywatna refundacja leków • działalność wydawnicza

• BSS S.A. • Farm-Serwis Sp. z o.o. • Daruma Sp. z o.o. • Pharmena S.A. • Pharmauto Sp. z o.o. • Eubioco S.A. • ePRUF S.A. • Bez Recepty Sp. z o.o.

Struktura skonsolidowanych przychodów za sprzedaży w 2013 roku



SPRZEDAŻ DETALICZNA

CEPD N.V. Corporation of European Pharmaceutical Distributors

APTEKI dbam o zdrowie

LIMEDIKA

GINTARINĖ VAISTINĖ

VAISTINĖ

CELE BIZNESOWE: dalszy rozwój detalicznej sieci sprzedaży farmaceutyków w Europie; kontynuacja rozwoju na dotychczasowych rynkach; ekspansja na nowe rynki europejskie; uzyskanie znaczących synergii wynikających z efektu skali.

WYBRANE WARTOŚCI:

- **dla firmy:** umacnianie pozycji na nowym, szybko rosnącym rynku usług on-line; zwiększanie świadomości pacjentów na temat potrzeby i możliwości farmakoterapii; wzrost zaufania wobec marki
- **dla interesariuszy:** zwiększenie skuteczności leczenia; niższe koszty leczenia dla pacjentów; zwiększanie dostępności leków w aptekach dla pacjentów; skrócenie czasu realizacji zamówień; zwiększanie świadomości na temat zdrowego stylu życia; zwiększanie bezpieczeństwa farmakoterapii poprzez wzrost świadomości pacjentów na temat prawidłowego stosowania leków; poprawa kondycji zdrowotnej społeczeństwa

USŁUGI DLA PRODUCENTÓW

pharmalink

CELE BIZNESOWE: rozszerzenie portfela usług; centralizacja procesów biznesowych; zwiększanie skali działalności.

WYBRANE WARTOŚCI:

- **dla firmy:** optymalizacja procesów logistycznych; wzrost atrakcyjności i konkurencyjności oferty poprzez zwiększenie zakresu i zasięgu oferowanych usług
- **dla interesariuszy:** możliwość uzyskania przez partnerów kompleksowego wsparcia na poszczególnych etapach dystrybucji; zmniejszanie negatywnego oddziaływania na środowisko poprzez optymalizację procesów logistycznych (zwłaszcza transportowych); gwarancja utrzymania jakości leków w procesie transportu, gwarantująca bezpieczeństwo farmakoterapii dla pacjentów

CELE BIZNESOWE: dalszy rozwój kompetencji; pozyskiwanie nowych klientów; podnoszenie jakości i rozszerzanie zakresu świadczonych usług.

WYBRANE WARTOŚCI:

- **dla firmy:** rozwój kompetencji firmy poprzez dostęp do najnowszej wiedzy branżowej i wymianę doświadczeń; wzmocnienie wizerunku firmy jako eksperta w branży; atrakcyjna oferta związana z większą przewidywalnością i bezpieczeństwem usług dla klienta; przywilej definiowania rynkowych standardów dla oferowanych produktów; korzyści ekonomiczne związane z poprawą efektywności działań i ograniczeniem ich kosztów
- **dla interesariuszy:** efektywniejsze gospodarowanie zasobami; usprawnienie przepływu informacji wewnątrz firmy; ograniczenie ryzyka prowadzonej działalności; większe bezpieczeństwo ekonomiczne klientów zewnętrznych

Unia Europejska

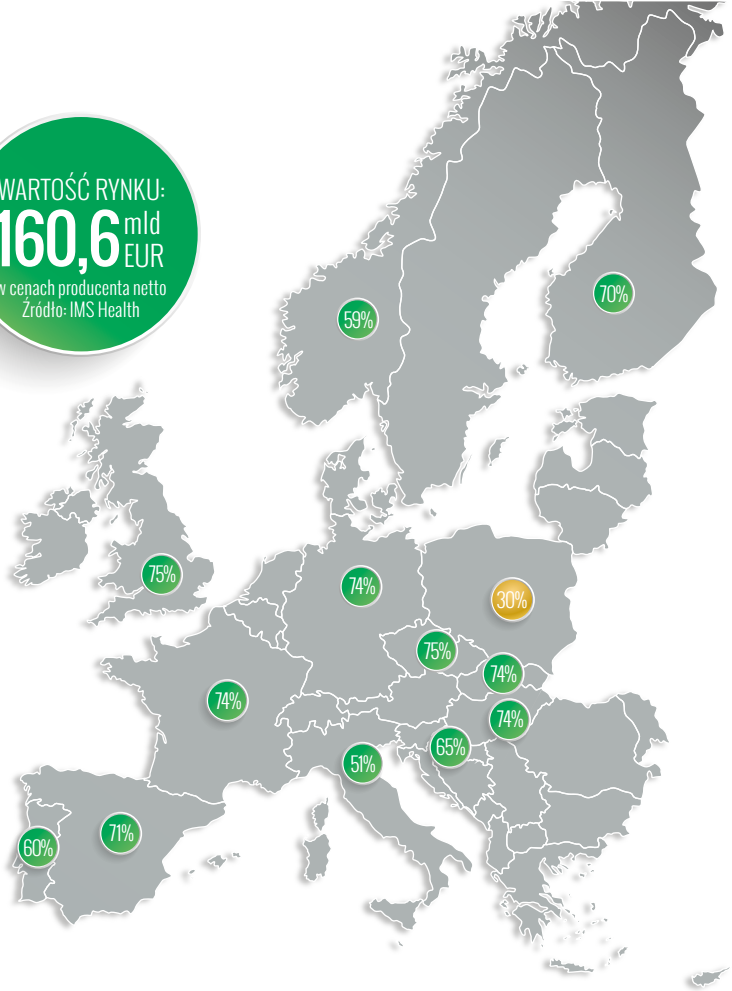
WARTOŚĆ RYNKU:
160,6 mld EUR
w cenach producenta netto
Źródło: IMS Health

506 mln mieszkańców

18,2% populacji powyżej 65. roku życia

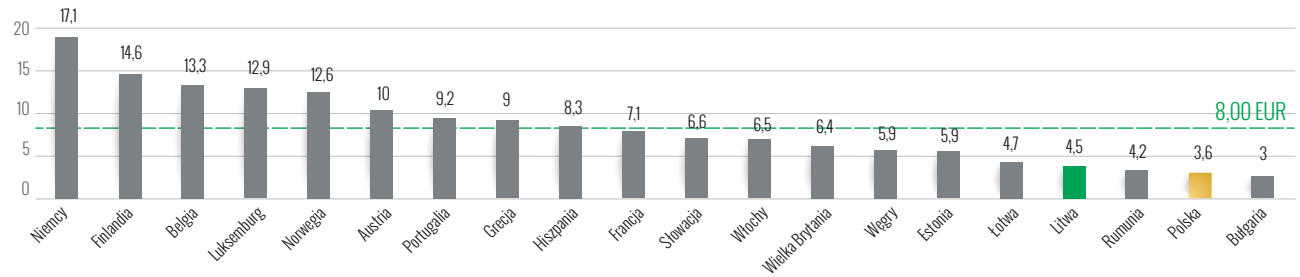
7,8% Średni poziom wydatków na ochronę zdrowia (jako % PKB).

Źródło: Eurostat



% Udział refundacji w ogólnych wydatkach na ochronę zdrowia
Źródło: opracowanie własne wg IMS Health 2010

Średnia cena leków (w cenach producenta netto, EUR), *Źródło: IMS Health*



Średnia marża hurtowni na 1 op. leku (EUR), *Źródło: IMS Health*

1. Polska przy ustaleniu marży hurtowej na poziomie 5%

Otoczenie rynkowe

„Polska pozostaje w ocenie firm badawczych długoterminowym liderem rynku farmaceutycznego i najatrakcyjniejszym rynkiem w Europie Środkowo-Wschodniej. Wpływają na to m.in. duże i starzejące się społeczeństwo (...). Istotne są też rosnąca akceptacja dla samoleczenia oraz rosnąca liczba osób z cukrzycą i nadciśnieniem. Szacuje się, że mimo zawirowań na rynku w 2012 r. wywołanych wprowadzeniem nowych przepisów refundacyjnych, rynek farmaceutyczny będzie dynamicznie rósł."

Źródło: „Sektor Farmaceutyczny i Biotechnologiczny w Polsce", PAIiIZ za Buisness Monitor International 2012

Polska

Wartość rynku dystrybucji farmaceutycznej do aptek w Polsce
24,0 mld PLN
w cenach netto hurtowni
Źródło: IMS Health

39 mln mieszkańców

14,2% populacji powyżej 65. roku życia. Statystyczny 65-letni mężczyzna ma przed sobą 14 lat życia, ponad 7 w zdrowiu. Kobieta - blisko 20 lat życia, z czego 9 w zdrowiu. 58% Polaków ocenia swój stan zdrowia jako dobry lub bardzo dobry, 14,5% jako zły lub bardzo zły.

6,87% PKB - wydatki na ochronę zdrowia (105 mld PLN)

Źródło: Eurostat

Litwa

Wartość rynku dystrybucji farmaceutycznej do aptek na Litwie
1,6 mld LTL
w cenach netto hurtowni
Źródło: IMS Health

3 mln mieszkańców

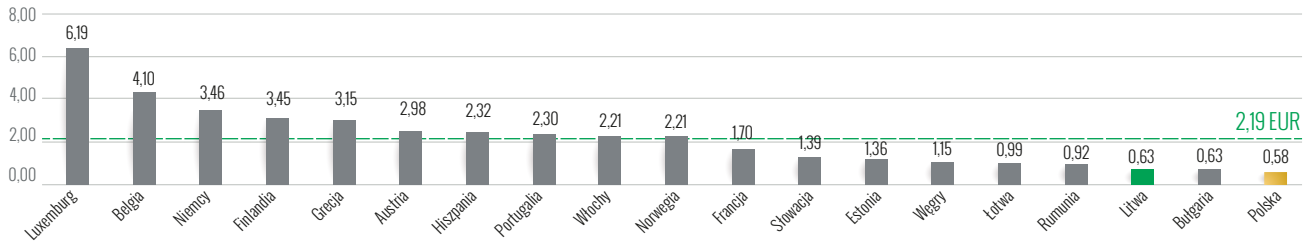
18,2% populacji powyżej 65. roku życia. Statystyczny 65-letni mężczyzna ma przed sobą 15 lat życia, ponad 5,5 roku w zdrowiu. Kobieta - blisko 20 lat życia, z czego 9 w zdrowiu. 45% Litwinów ocenia swój stan zdrowia jako dobry lub bardzo dobry, 20% jako zły lub bardzo zły.

6,85% PKB - wydatki na ochronę zdrowia (7,33 mld LTL)

Źródło: Eurostat

Ceny leków w Polsce i na Litwie są jednymi z najniższych w Europie, a średnie marże hurtowe i apteczne są w Polsce i na Litwie znacznie niższe niż w innych krajach europejskich.

Średnia marża apteczna na leki refundowane (EUR), *Źródło: IMS Health*



STRATEGICZNY PRZEGLĄD ROKU I SPOJRZENIE W PRZYSZŁOŚĆ

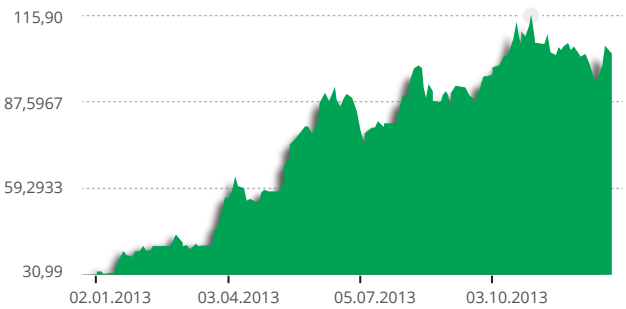
ROK NA GIEŁDZIE PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH
ROK 2013 NA RYNKU FARMACEUTYCZNYM
LINIE BIZNESOWE
Sprzedaż hurtowa
Zaopatrzenie szpitali
Sprzedaż detaliczna
Usługi dla producentów
POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ
CYKL ŻYCIA PRODUKTU W PELION HEALTHCARE GROUP
FUNDACJA „DBAM O ZDROWIE"
ŁÓDŹ MARATON DBAM O ZDROWIE
DIALOG Z INTERESARIUSZAMI
ŚRODOWISKO NATURALNE
NAGRODY

Rok na Giełdzie Papierów Wartościowych

17 lutego 1998 roku - pierwsze notowanie akcji na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie

Miejsce notowań	GPW w Warszawie
Rynek / Segment	Podstawowy/50 PLUS
System notowań	Ciągłe
Sektor branżowy	Handel Hurtowy
Nazwa skrócona	PEL
Bloomberg	PEL PW
Reuters	PELIO.WA
Liczba akcji na koniec 2013	11 403 496

Wykres notowań Pelion S.A. na GPW w Warszawie



Dobry rok na GPW

Rok 2013 był bardzo dobry dla notowań Pelion S.A. - kurs akcji spółki wzrósł o blisko 240 proc. Przez większą część roku ich cena zachowywała się znacznie lepiej niż cały rynek: indeksy sWIG80 i WIG urosły odpowiednio o 37 proc. i 8 proc.

Od początku roku akcje spółki kontynuowały zapoczątkowany w listopadzie 2012 roku trend wzrostowy. W styczniu podrożały o 27 proc., kończąc miesiąc na poziomie 38,8 PLN. Ich cena rosła przez całe pierwsze półrocze, by na koniec czerwca osiągnąć poziom 90 PLN. Średni dzienny wolumen w pierwszym półroczu wyniósł 13,4 tys. akcji. Po krótkotrwałym spadku kursu na początku lipca, akcje Pelion S.A. kontynuowały trend wzrostowy przez kolejne 3 miesiące i w październiku przekroczyły psychologiczną barierę 100 PLN, kończąc miesiąc z ceną 112 PLN za akcję. W listopadzie i grudniu nastąpił spadek cen akcji - rok 2013 zakończony został na poziomie 103,10 PLN.

W wyniku przeprowadzonej przez GPW korekty nadzwyczajnej listy uczestników indeksów mWIG40, sWIG80, WIG oraz WIG-Poland, po sesji w dniu 20 grudnia 2013 roku Pelion S.A. została włączona do indeksu mWIG40 i jednocześnie usunięta z indeksu sWIG80. Po przeprowadzonej w dniu 21 marca 2014 roku rocznej rewizji portfeli indeksów, Pelion opuścił indeks mWIG40 i został włączony do nowego indeksu WIG50.

W 2013 roku, kolejny rok z rzędu, strona www.pelion.eu została zaklasyfikowana do ścisłej czołówki konkursu na Złotą Stronę Emitenta. Pelion S.A. znalazła się w gronie piętnastu nominowanych spółek, w tym trzech w swojej kategorii - indeksu sWIG80.

W lipcu 2013 roku Sąd Rejonowy dla Łodzi-Śródmieścia w Łodzi, XX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, zarejestrował obniżenie wysokości kapitału zakładowego Pelion S.A. Wartość kapitału została obniżona z kwoty 23 800 936 PLN do kwoty 22 620 392 PLN w celu dostosowania jej do liczby akcji, która pozostała po umorzeniu 590 272 akcji własnych spółki na okaziciela o wartości nominalnej 2 PLN każda (umorzeniu uległy akcje własne skupione przez spółkę w celu ich umorzenia w oparciu o Uchwałę nr 24 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Pelion S.A. z dnia 9 maja 2012 roku).

W sierpniu 2013 roku Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie podjął uchwałę o dopuszczeniu do obrotu giełdowego 93 300 akcji na okaziciela serii O4 Pelion S.A. o wartości nominalnej 2 PLN każda. Zgodnie z uchwałą, 20 sierpnia 2013 roku nastąpiło wprowadzenie ich do obrotu giełdowego na rynku podstawowym.

Akcje serii O4 zostały objęte przez uprawnionych uczestników programu opcji menadżerskich z roku 2006 i zarejestrowane przez Sąd Rejonowy w Łodzi w listopadzie 2013 roku. Wartość kapitału zakładowego spółki została podwyższona z kwoty 22 620 392 PLN do kwoty 22 806 992 PLN, a ilość akcji zwiększyła się z 11 310 196 do 11 403 496 sztuk, uprawniających do 18 496 696 głosów na WZA spółki.

RESPECT Index

W 2013 roku Pelion S.A. dwukrotnie pozytywnie przeszła kilkustopniowy proces weryfikacji poprzedzający wyłonienie grona spółek tworzących RESPECT Index – notowany na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie prestiżowy indeks spółek odpowiedzialnych. Do indeksu kwalifikowane są spółki charakteryzujące się najwyższą płynnością, będące liderami w zakresie ładu korporacyjnego i informacyjnego, relacji z inwestorami, oraz pozytywnie wyróżniające się w obszarze działań prośrodowiskowych, społecznych i adresowanych do pracowników.
Po raz pierwszy Pelion S.A. została włączona do indeksu 24 stycznia 2013 roku jako jedna z 20 spółek VI edycji, pierwsza firma z sektora ochrony zdrowia i pierwsza spółka z Łodzi.
Fakt reprezentowania przez Pelion S.A. najwyższych standardów w zakresie odpowiedzialnego zarządzania potwierdzony został ponownie w końcu roku, kiedy po raz drugi z rzędu spółka spełniła rygorystyczne kryteria selekcji do indeksu. Od 23 grudnia 2013 roku, wraz z 22 innymi spółkami, Pelion S.A. współtworzy VII edycję RESPECT Index.

Dywidenda

W dniu 26 kwietnia 2013 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie spółki Pelion S.A. postanowiło przeznaczyć część zysku netto osiągniętego w roku obrotowym 2012 w kwocie 22 796 026,76 PLN na wypłatę akcjonariuszom spółki dywidendy, będącej iloczynem ilości akcji w kapitale zakładowym, z wyłączeniem nabytych przez spółkę akcji własnych, oraz kwoty 2 PLN, stanowiącej wysokość dywidendy należnej za jedną akcję spółki. Dniem dywidendy, według którego ustalono listę akcjonariuszy uprawnionych do dywidendy za rok obrotowy 2012, był dzień 10 maja 2013 roku, zaś dniem wypłaty dywidendy: 28 maja 2013 roku. Na dzień podjęcia uchwały uprawnionych do dywidendy było 11 900 468 akcji z wyłączeniem 590 272 akcji własnych nabytych przez spółkę w celu umorzenia. Łączna wysokość wypłaconej dywidendy wyniosła 22 620 392 PLN.

W marcu 2014 roku Zarząd Pelion S.A. podjął decyzję o rekomendacji Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy wypłaty dywidendy w wysokości 3 PLN na akcję, przy podejmowaniu decyzji o podziale zysku osiągniętego za 2013 rok.

ZOBOWIĄZANIE (2013 - 2015) -> kontynuacja

Dołożenie wszelkich starań, aby utrzymać pozycję w kolejnych edycjach RESPECT Index.

✓ Udział w VI i VII edycji Indeksu

Wiceprezes Zarządu Pelion S.A., Jacek Dauenhauer, odbiera w siedzibie GPW w Warszawie certyfikat potwierdzający włączenie spółki w skład RESPECT Index. Styczeń 2013 r.

Rok 2013 na rynku farmaceutycznym

Polska

Na kształt rynku farmaceutycznego w Polsce w 2013 roku nadal decydujący wpływ miało wprowadzenie od 2012 roku uchwalonej w maju 2011 roku Ustawy o refundacji leków, środków spożywczych specjalnego przeznaczenia żywieniowego oraz wyrobów medycznych.

Na mocy obowiązującego od 1 stycznia 2012 roku prawa wprowadzone zostały m.in. sztywne, urzędowe narzuty hurtowe i ceny zbytu leków refundowanych oraz nowy sposób naliczania limitów wyznaczających poziom współpłacenia pacjentów. Ustawodawca zakazał stosowania jakichkolwiek systemów zachęt sprzedażowych dla leków refundowanych, wprowadzając zarazem szereg sankcji związanych ze złamaniem zapisów dokumentu. Jednocześnie w życie weszła nowelizacja ustawy Prawo farmaceutyczne, przewidująca całkowity zakaz reklamy aptek i ich działalności.

Pierwszy rok obowiązywania nowego prawa zakończył się spadkiem wartości rynku oraz zatrudnienia w branży[1].

2013 rok przyniósł planowane wcześniej dalsze obniżenie marży hurtowej do poziomu 6 proc., poniżej szacowanego przez ekspertów na 6,6 proc. progu rentowności, liczonego jako udział kosztu dystrybucji w cenie zbytu średniego opakowania leku refundowanego[2]. W perspektywie obniżki marży o kolejny punkt procentowy z dniem 1 stycznia 2014 roku, dystrybutorzy podjęli dalsze działania zmierzające do redukcji kosztów, mającej uchronić ich przed pogorszeniem płynności finansowej i wzrostem zadłużenia. W dłuższej perspektywie może to prowadzić do zmniejszenia częstotliwości dostaw do aptek, ograniczenia liczby centrów dystrybucji czy obniżenia stanów magazynowych, co wpłynie negatywnie na dostępność leków dla pacjenta.

Mimo niesprzyjającego otoczenia prawnego, rynek hurtowej dystrybucji do aptek powrócił w 2013 roku na ścieżkę wzrostu, odnotowując blisko 3-procentowy wzrost w porównaniu do okresu sprzed wprowadzenia ustawy (2011)[3].

Częste zmiany na listach leków refundowanych utrudniają utrzymanie odpowiedniego stanu zapasów leków w aptece.

1. Na podstawie danych IMS Health
2. Analiza kosztów hurtowej dystrybucji leków refundowanych w Polsce w latach 2012-2014, PwC na zlecenie Związku Pracodawców Hurtowni Farmaceutycznych, luty 2013

Rynek sprzedaży detalicznej, inaczej niż rynek hurtowy, nie zdołał odrobić strat – jego wartość pozostała o ponad 1 proc. niższa niż w roku 2011[4]. Na trudną sytuację aptek złożyły się głównie sztywne, niekorzystnie naliczane narzuty detaliczne na leki refundowane, wysokie straty generowane na skutek zmieniających się co dwa miesiące list refundacyjnych, a także obowiązujący zakaz reklamy. W efekcie w całym 2013 roku ponad 1 000 podmiotów zostało zamkniętych.
Negatywne skutki nowego prawa odczuwali w 2013 roku także pacjenci. W wyniku niekorzystnej konstrukcji grup limitowych leków refundowanych wzrósł poziom współpłacenia za leki; pogorszyła się także ich dostępność, m.in. w związku z pogorszeniem sytuacji ekonomicznej aptek i wynikającą z niej tendencją do zmniejszania stanów magazynowych, reglamentacją leków przez producentów czy zawieszeniem programów pacjenckich pozwalających na zakup leków w niższych cenach. Obowiązujący zakaz reklamy utrudniał dodatkowo efektywne porównywanie cen i wybór najtańszych produktów oraz negatywnie wpływał na bezpieczeństwo terapii – pacjenci coraz częściej kupowali leki OTC w punktach handlowych nieobjętych zakazem, ale też nieprzystosowanych do ich właściwego przechowywania i odpowiedzialnej dystrybucji.

Do niepewnej sytuacji wszystkich uczestników rynku farmaceutycznego przyczyniał się także przedłużający się proces nowelizacji ustawy refundacyjnej, mającej objąć m.in. postulowane przez uczestników rynku zmniejszenie częstotliwości publikacji list refundacyjnych, zwiększenie możliwości substytucji leków w aptekach, czy zmianę trybu wydawania decyzji refundacyjnych. Ustawa ostatecznie nie trafiła pod głosowanie przed końcem roku.

Litwa

Litewski rynek dystrybucji farmaceutyków, z uwagi na małą liczebność społeczeństwa, jest niewielki w porównaniu z rynkami pozostałych państw Unii Europejskiej. Jedną z jego głównych cech jest wysoki poziom konsolidacji - w końcu 2013 roku na Litwie funkcjonowało blisko 1 400 aptek, z czego ponad 70 proc. należało do sześciu największych sieci. Podobnie jak w innych krajach Europy, działalność firm operujących na litewskim rynku detalicznej dystrybucji farmaceutycznej podlega wielu regulacjom prawnym, obejmującym m.in. licencjonowanie i zasady prowadzenia działalności, zasady refundacji i kształtowania cen leków oraz regulowane marże na leki Rx i OTC.

Mirosław Kachniewski
Prezes Stowarzyszenia Emitentów Giełdowych

Raportowanie danych ESG jest niezwykle istotne w kontekście wyceny spółki w długim okresie. Nie tylko z uwagi na rosnące znaczenie społecznie odpowiedzialnego inwestowania, ale przede wszystkim z powodu analizy dodatkowych ryzyk. Generowanie przyszłych przepływów pieniężnych przez spółkę zależy w dużej mierze od tego, czy zidentyfikowała i właściwie ograniczyła ryzyka w obszarze środowiska naturalnego (i dotyczy to wszystkich branż, nie tylko tych, postrzeganych powszechnie jako truciciele), społecznym (przede wszystkim w relacjach z pracownikami i ze społecznością lokalną) oraz ładu korporacyjnego (w szczególności w odniesieniu do właściwego nadzoru). Mając to na względzie, SEG od kilku lat analizuje całą populację wszystkich notowanych spółek pod kątem powyższych kryteriów i chciałbym podkreślić, że Pelion jest rokrocznie w ścisłej czołówce spółek raportujących dane ESG.

Mimo niełatwego otoczenia rynkowego, farmaceuci niezmiennie dbają o najwyższą jakość opieki farmaceutycznej.

3. Na podstawie danych IMS Health
4. Na podstawie danych PharmaExpert

HURTOWNIA

Wolumen sprzedaży na rynku wyniósł
1,64 mld
opakowań

APTEKI

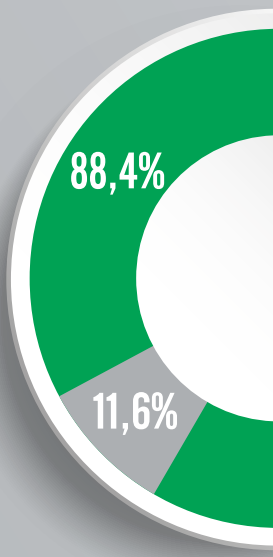
1,58 mld
opakowań
+3,6% w stosunku do roku 2012

Wartość sprzedaży do aptek wyniosła
24 mld PLN
+9,9% w stosunku do roku 2012

SZPITALE

76,6 mln
opakowań
+0,1% w stosunku do roku 2012

Wartość sprzedaży do szpitali wyniosła
3,7 mld PLN
+12,3% w stosunku do roku 2012



- 37% refundowane Rx
- 22% pełnopłatne Rx
- 41% OTC

W strukturze rynku - tak, jak w poprzednich latach - dominował segment leków na receptę (59%), z czego blisko dwie trzecie stanowiły leki refundowane. Wartość sprzedaży tych ostatnich wzrosła o 4% przy ponad 5-procentowym zwiększeniu wartości segmentu leków OTC

Rynek dystrybucji aptecznej w Polsce

Prognoza wydatków NFZ na refundację leków w 2013 roku

6,9 - 7,1 mld PLN

Prognozy na lata 2014-2015 przewidują dalszą stabilizację rynku i utrwalenie dynamiki wzrostu na poziomie

3 - 6%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych IMS Health, PharmaExpert oraz PMR

Inhibace
tabletki powlekane
1mg
30 tabletek powlekanych

LINIE BIZNESOWE

SPRZEDAŻ HURTOWA

Sprzedaż hurtowa

Polska Grupa Farmaceutyczna S.A.

Biznes

PGF S.A., wcześniej PGF-Hurt Sp. z o.o., zajmuje się sprzedażą hurtową do aptek i jest jednym z największych krajowych dystrybutorów farmaceutycznych z ponad 21-procentowym udziałem w rynku na koniec 2013 roku.

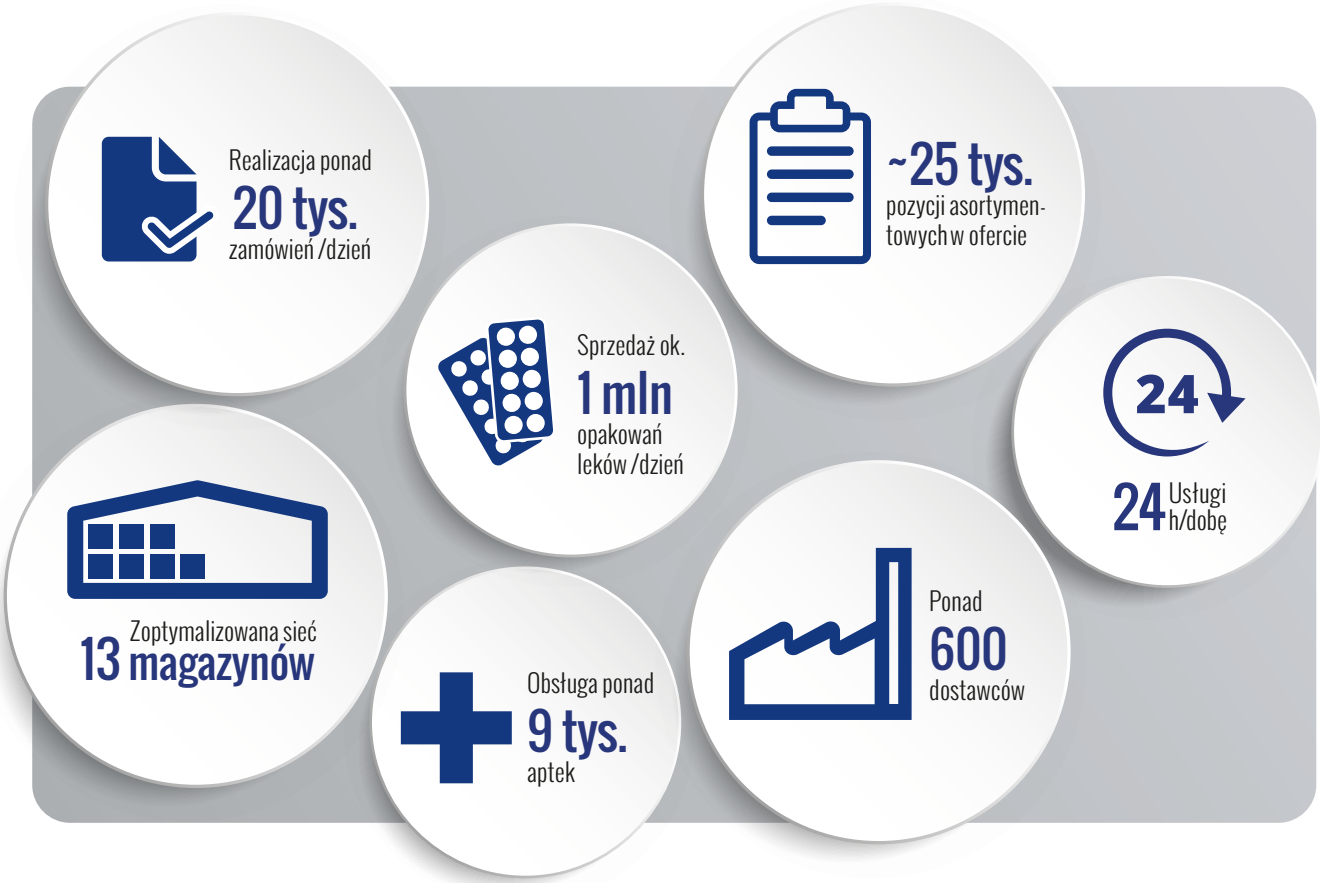
Korzystając ze zoptymalizowanej sieci 13 centralnie zarządzanych, nowoczesnych magazynów oraz floty transportowej, spółka obsługuje ponad 9 tys. placówek aptecznych. Odpowiednie rozmieszczenie 13 magazynów pozwala w ciągu kilku godzin dostarczyć leki do dowolnego miejsca w kraju. Bezpośrednia dystrybucja farmaceutyków do aptek stanowi przedmiot działalności 13 spółek zależnych. PGF S.A. centralizuje najważniejsze funkcje biznesowe: począwszy od polityki zakupowej (odpowiada m.in. za kontakty z producentami) i zaopatrzenia spółek lokalnych, po marketing i sprzedaż. Oprócz sprzedaży leków z wszystkich grup farmakologicznych, stanowiącej rosnący, ponad 90-procentowy udział w przychodach, PGF S.A. zajmuje się dystrybucją sprzętu medycznego i rehabilitacyjnego, ziół, suplementów diety i kosmetyków.

Spółka gwarantuje klientom także dodatkowe usługi wspierające apteki na wszystkich szczeblach zarządzania, a w ramach współpracy z dostawcami oferuje szereg narzędzi marketingowych, mających na celu wsparcie sprzedaży.

Do farmaceutów skierowany jest również Magazyn Partnerów Polskiej Grupy Farmaceutycznej „Bez Recepty". Właściciele i pracownicy aptek mogą znaleźć w nim aktualności z branży, a także porady dotyczące profilaktyki i zdrowego trybu życia, reportaże, recenzje muzyczne i literackie.

Istotnym elementem, pomagającym PGF S.A. umacniać trwałą przewagę konkurencyjną na rynku, jest ciągłe doskonalenie procesów logistycznych, związane z upraszczaniem i unowocześnianiem wzajemnych relacji na linii producent - apteka - - pacjent. Sukcesywnie postępująca automatyzacja magazynów, m.in. nowoczesne linie sortująco-kompletacyjne, pozwala nie tylko zwiększyć wydajność, ale i zmniejszyć ryzyko błędu i znacząco przyspieszyć dostawę do apteki zwłaszcza w przypadku leków o najwyższej rotacji. Optymalizację procesów logistycznych wspiera też wdrażanie nowych rozwiązań związanych z wykorzystaniem Internetu w procesie realizacji zamówień: przystosowanie systemów transakcyjnych tak, by zapewnić możliwość elektronicznej obsługi wszystkich przychodzących z aptek zamówień. Obecnie zdecydowana większość z nich kierowana jest do hurtowni właśnie przez Internet.
Wprowadzane sukcesywnie innowacje pozwalają obniżać koszty działania, maksymalizować wspólny zysk i chronić środowisko, m.in. poprzez ograniczenie wykorzystania papieru.

Automat do kompletacji farmaceutyków najszybciej rotujących.



Działalność spółki prowadzona jest w oparciu o system zarządzania jakością, potwierdzony certyfikatami GMP, zgodny z wytycznymi Dobrej Praktyki Dystrybucyjnej oraz centralnie nadzorowany przez Departament Jakości i Nadzoru Farmaceutycznego. System obejmuje m.in.: nadzór nad dokumentacją i zapisami, audyty jakościowe, szkolenia oraz przyjmowanie, magazynowanie, wydawanie i transport produktów.

Linia sortująca w magazynie centralnym PGF.

INNOWACJA

PGF S.A. aktywnie promuje rozwój profesjonalistów z branży farmaceutycznej poprzez interaktywny portal dla farmaceutów, producentów i lekarzy – **pharmbook.pl**. Portal jest platformą komunikacji pomiędzy uczestnikami rynku i narzędziem wspierającym procesy zakupowe. Działająca w jego ramach sekcja efarmtargi.pl umożliwia łatwy i szybki dostęp do największej na rynku farmaceutycznym bazy ofert specjalnych i aktualnych promocji, a wykorzystanie płynnie zmieniających się modeli sprzedaży w hurtowej dystrybucji farmaceutycznej pozwala zaoferować farmaceutom atrakcyjne warunki zakupów. Zamówienia przez Internet mogą być składane przez całą dobę. Taki model współpracy umożliwił także zredukowanie liczby drukowanych materiałów promocyjnych dla aptek.

Wybrane przykłady wspólnej wartości

Działanie	Wartość dla firmy	Wartość dla interesariuszy
Optymalizacja procesów logistycznych	• Oszczędność kosztów (efektywniejsze gospodarowanie zasobami; zwiększenie wydajności) • Bardziej konkurencyjna oferta • Ograniczenie ryzyka wystąpienia pomyłki w realizacji zamówienia i jej negatywnych konsekwencji dla firmy • Wzrost innowacyjności • Pozytywny wpływ na wizerunek	• Zapewnienie dostępności leków na rynku • Krótszy czas oczekiwania aptek na realizację zamówienia, co zwiększa ich konkurencyjność w opinii pacjenta oraz pozwala ograniczyć stany magazynowe • Większe bezpieczeństwo dla pacjenta • Ograniczenie negatywnego oddziaływania na środowisko naturalne • Wyższa jakość serwisu dla aptek i dostawców
Certyfikowane systemy zapewnienia jakości	• Ograniczenie ryzyka związanego z niezapewnieniem należytej jakości dystrybuowanych produktów i jego negatywnych konsekwencji dla firmy • Sprawniejsze zarządzanie procesami (podział obowiązków, odpowiedzialności pracowników) • Zwiększenie konkurencyjności oferty oraz dostęp do nowych rynków • Ograniczenie kosztów	• Zapewnienie dostępności leków na rynku • Większe bezpieczeństwo produktu dla pacjenta • Ograniczenie ryzyka otrzymania produktów gorszej jakości lub niebezpiecznych dla życia i zdrowia pacjentów • Zyskanie przez apteki bardziej wiarygodnego partnera • Ograniczenie negatywnego oddziaływania na środowisko naturalne
Rozwój kompetencji środowiska aptekarskiego w zakresie zarządzania aptekami	• Pozytywny wpływ na kondycję ekonomiczną klientów (zabezpieczenie popytu na usługi PGF S.A.) • Wzmocnienie trwałości relacji z klientami	• Pozytywny wpływ na kondycję ekonomiczną aptek • Zwiększenie dostępności aptek dla pacjenta • Pozytywny wpływ na jakość opieki farmaceutycznej świadczonej pacjentom przez apteki
www.pharmbook.pl	• Usprawnienie kontaktu na linii apteka – PGF S.A. • Pozytywny wpływ na kondycję ekonomiczną klientów • Wzmocnienie trwałości relacji z klientami • Rozwój rynku	• Usprawnienie kontaktu na linii apteka – PGF S.A. • Rozwój kompetencji i łatwiejszy dostęp do wiedzy dla farmaceutów i lekarzy (korzyść również dla pacjenta) • Możliwość uzyskiwania korzystniejszych warunków handlowych • Forum komunikacji i wymiany doświadczeń pomiędzy farmaceutami, lekarzami oraz producentami • Rozwój kompetencji w zakresie zarządzania aptekami • Pozytywny wpływ na jakość opieki farmaceutycznej świadczonej pacjentom przez apteki

Rok 2013

W 2013 roku spółka kontynuowała działania zmierzające do optymalizacji procesów logistycznych z myślą o obniżeniu ich kosztów. Pomimo niesprzyjających warunków rynkowych PGF S.A. umocniła udziały w rynku, zrealizowała założoną wielkość sprzedaży, zaś dynamika sprzedaży na hurtowym rynku aptek prywatnych była w jej przypadku wyższa o przeszło 1 p.p. od średniej dla rynku. Spółce udało się również utrzymać jakość serwisu przy niskim poziomie kosztów.

Miniony rok pozwolił na zakończenie ostatniego etapu realizowanej w ostatnich latach reorganizacji. Polska Grupa Farmaceutyczna-HURT Sp. z o.o. zmieniła nazwę i formę prawną. W wyniku przekształcenia spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w spółkę akcyjną od 1 sierpnia 2013 roku kontynuuje działalność w zakresie sprzedaży hurtowej do aptek jako Polska Grupa Farmaceutyczna S.A. Wcześniejsza, sfinalizowana w 2011 roku reorganizacja w Pelion Healthcare Group miała na celu przeniesienie już istniejących linii biznesowych holdingu do samodzielnie działających spółek. Jej ostatnim elementem było wydzielenie i wniesienie działalności operacyjnej w zakresie sprzedaży hurtowej do aptek, do spółki zależnej, która otrzymała wówczas nazwę Polska Grupa Farmaceutyczna – HURT Sp. z o.o.

Jej przekształcenie w spółkę akcyjną nie ma wpływu na kontynuację działalności hurtowni, a tym samym na dotychczasowe warunki współpracy z aptekami. Jest kolejnym etapem dynamicznego rozwoju firmy, a jednocześnie symbolicznym powrotem do znanej od ponad dwudziestu lat marki, gwarantującej wysoką jakość oferowanych usług.

W listopadzie 2013 roku, w ramach procesu podporządkowania Polskiej Grupie Farmaceutycznej S.A. wszystkich spółek zajmujących się sprzedażą hurtową w Pelion Healthcare Group, PGF S.A. nabyła 100 proc. udziałów w kapitale zakładowym Pharmapoint Sp. z o.o., spółki prowadzącej działalność w zakresie sprzedaży hurtowej wyrobów farmaceutycznych i medycznych, w szczególności w kanale przedhurtowym. Transakcja miała charakter wewnątrzgrupowy, a nabycie udziałów w Pharmapoint Sp. z o.o. ma charakter długoterminowej lokaty kapitału.

Według badania ankietowego aptek, przeprowadzonego w 2013 roku przez IMS Health, oferta asortymentowa PGF S.A. została oceniona przez klientów jako najlepsza na rynku w zakresie szerokości i ciągłości asortymentu.

Dzięki automatyzacji magazynów znaczna część zamówień realizowanych dla aptek kompletowana jest przy minimalnym udziale pracowników.

Wyzwania i plany

W krótkookresowej perspektywie nadrzędnym celem w segmencie sprzedaży hurtowej do aptek jest dostosowanie działań do konieczności budowania trwałej przewagi konkurencyjnej w znacznie trudniejszych warunkach prawnych i rynkowych niż w ostatnich latach.

W perspektywie 2014 roku szczególny wpływ na wyniki realizowane przez poszczególne linie biznesowe, zwłaszcza w odniesieniu do sprzedaży hurtowej do aptek, będzie miała dalsza obniżka hurtowych marż urzędowych na leki refundowane o 1 p.p. w stosunku do obowiązujących w roku 2013. W tym kontekście konieczne będzie poszukiwanie dalszych oszczędności m.in. poprzez postępującą optymalizację procesów logistycznych, począwszy od wykorzystania powierzchni magazynowych, poprzez automatyzację kompletacji przesyłek, racjonalizację transportu, po częstotliwość zaopatrzenia aptek. Działaniom tym towarzyszyć będzie także poszukiwanie możliwości inwestycyjnych na rynkach zagranicznych.

Z myślą o zapewnieniu dalszego finansowania rozwoju firmy w segmencie sprzedaży hurtowej do aptek, planowane jest pozyskanie kapitału zewnętrznego dla PGF S.A. Jedną z rozważanych opcji jest przeprowadzenie pierwszej publicznej emisji akcji i wprowadzenie ich do notowań na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

Jacek Wiśniewski
Dyrektor ds. Sprzedaży i Dystrybucji
Grupy Polpharma

Współpraca na linii producent - hurtownia musi opierać się na wzajemnym zaufaniu i poszanowaniu wartości. Jest to niezwykle ważne, bowiem nasze działania są prowadzone odpowiedzialnie. Z tego względu poszukujemy takich partnerów biznesowych, którzy wyznają podobne wartości, mają zbieżną wizję i misję. Nasze motto to „Ludzie pomagają ludziom", misja Pelion brzmi „Dbam o Zdrowie". Gdy spotka się dwóch takich partnerów, współpraca sama się układa. Działamy na wymagającym rynku, a w naszych działaniach pacjent jest najważniejszy. Wybierając partnera, musimy mieć 100 - procentową pewność, że zakupione przez niego leki są należycie przechowywane, przewożone i dostarczane do pacjenta.

Magazyn wysokiego składowania w Łodzi.

INNOWACJA

Już ponad 40 proc. sprzedaży obsługiwane jest poprzez **innowacyjne linie sortująco-kompletacyjne**. Przygotowanie zamówienia obejmującego najczęściej sprzedawane produkty odbywa się niemal bez udziału pracownika, a czas potrzebny na skompletowanie przesyłki w tzw. trybie ratującym życie udało się skrócić do kilku minut.

Każdego dnia magazyny PGF opuszcza 1 mln opakowań leków.

Każde zamówienie realizowane przez PGF jest szczegółowo opisywane i znakowane.

Pharmapoint Sp. z o.o.

Biznes

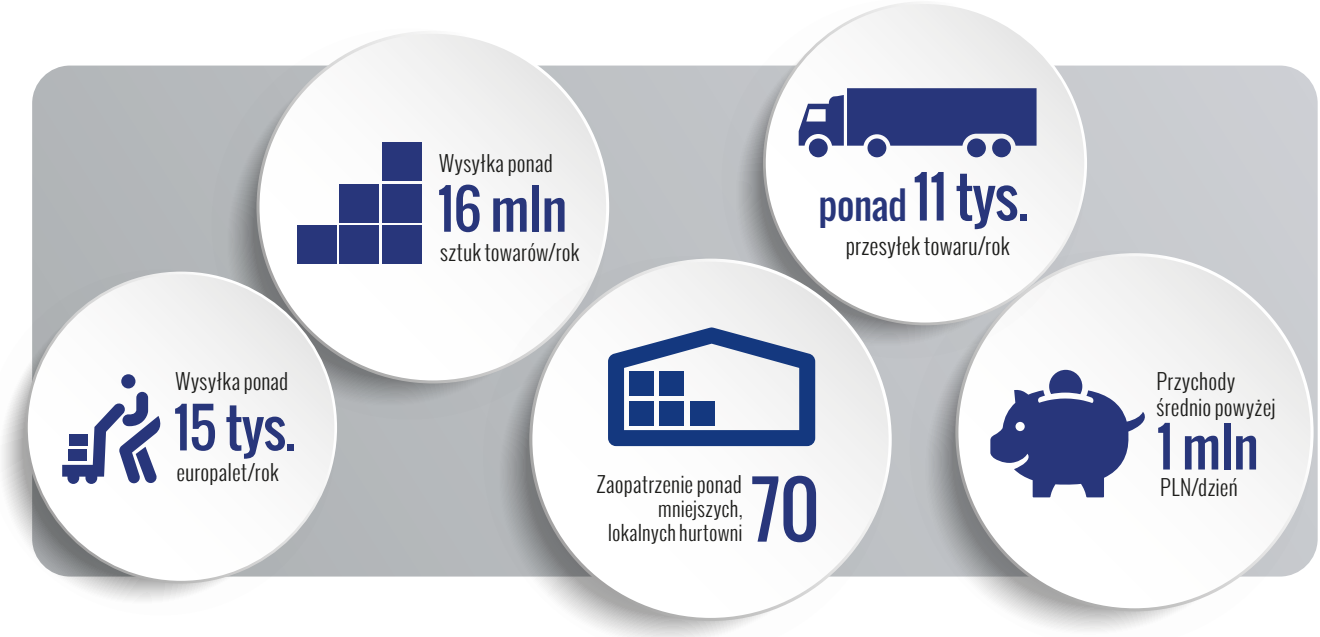
Pharmapoint Sp. z o.o., zarejestrowana w czwartym kwartale 2011 roku w wyniku reorganizacji Pelion Healthcare Group, prowadzi sprzedaż hurtową leków, w szczególności zajmując się ich dystrybucją do innych hurtowni farmaceutycznych.

Spółka posiada nowoczesne zaplecze logistyczne, pozwalające m.in. na przechowywanie i magazynowanie produktów farmaceutycznych w różnych warunkach temperatury z całodobowym monitoringiem. W zakresie logistyki i dystrybucji blisko współpracuje z innymi spółkami, m.in. Pharmalink Sp. z o.o. i PGF S.A., co pomaga jej oferować klientom konkurencyjne warunki handlowe.
Oprócz usług dystrybucyjno-logistycznych, w tym realizacji dystrybucji wyłącznościowej, firma oferuje swoim klientom szereg usług sprzedażowo-marketingowych, dzięki czemu jest obecnie strategicznym partnerem dystrybucyjnym dla wielu producentów farmaceutycznych. Pharmapoint świadczy także usługi w zakresie obsługi badań klinicznych.

Dystrybuowane przez spółkę Pharmapoint leki są przechowywane w ściśle określonych warunkach temperaturowych.

Wybrane przykłady wspólnej wartości

Działanie	Wartość dla firmy	Wartość dla interesariuszy
Nowoczesne zaplecze logistyczne pozwalające m.in. na przechowywanie i magazynowanie produktów farmaceutycznych w różnych warunkach temperatury z całodobowym monitoringiem	• Zwiększenie konkurencyjności oferty dla klientów oraz dostęp do nowych rynków	• Pozytywny wpływ na bezpieczeństwo farmakoterapii dla pacjenta
Rozwój usług sprzedażowo-marketingowych dla producentów	• Rozwój możliwości współpracy z producentami farmaceutycznymi na zasadzie dystrybucji wyłącznościowej	• Zwiększanie dostępności produktów farmaceutycznych na rynku
Współpraca z innymi spółkami Pelion Healthcare Group w zakresie logistyki i dystrybucji	• Zapewnianie efektu synergii pozwalającego zwiększyć efektywność (w tym kosztową) prowadzonych działań	• Możliwość zapewniania partnerom atrakcyjniejszych warunków współpracy • Zmniejszenie negatywnego wpływu na środowisko poprzez optymalizację logistyki transportu



Rok 2013

W minionym roku spółka rozwijała ofertę usług dla producentów oraz zwiększała możliwości logistyczne.
Uruchomiony został skład konsygnacyjny w Poznaniu, pozwalający na jednoczesne przechowywanie prawie 3 000 palet na regałach wysokiego składowania. O kolejne 35 proc. powiększona została też powierzchnia magazynu Pharmapoint w Łodzi. 2013 rok upłynął także pod znakiem dalszego rozwoju oferty dystrybucji wyłącznościowej dla producentów, obejmującej - oprócz standardowych usług z zakresu logistyki i dystrybucji – również kompleksową obsługę marketingową i wsparcie konsultingowe. Spółka rozwinęła też ofertę wspierania obsługi badań klinicznych w zakresie pozyskiwania produktów i procesu dystrybucji.
Prowadzone działania zaowocowały nowymi kontraktami i pozwoliły na poszerzenie liczby odbiorców.

Wyzwania i plany

W 2014 planowane jest dalsze zwiększanie potencjału spółki w zakresie dystrybucji i logistyki. Pharmapoint przewiduje kontynuację rozwoju dystrybucji wyłącznościowej dla producentów i obsługi badań klinicznych oraz intensywne zaangażowanie w poszukiwanie i sprowadzanie leków ratujących życie, czasowo niedostępnych w Polsce. Spółka spodziewa się dalszego dynamicznego pozyskiwania nowych odbiorców z rynku farmaceutycznego, a także znacznego wzrostu liczby kontraktów z producentami, którym zaoferowano usługi składu konsygnacyjnego w Poznaniu.

Marcin Tokarski
Logistyk Ewopharma AG

Kontrola jakości ma kluczowe znaczenie na każdym etapie cyklu życia produktu farmaceutycznego. Pharmapoint to sprawny operacyjnie partner, który – dzięki doskonale działającym procedurom i wykorzystaniu nowoczesnych technologii w magazynowaniu i transporcie – zapewnia nam komfort wynikający z poczucia, że nasz produkt zachowuje najwyższą jakość i wszystkie właściwości.

Każdego roku pracownicy Pharmapoint przygotowują do wysyłki ponad 15 tys. europalet.

LINIE BIZNESOWE

ZAOPATRZENIE SZPITALI

Zaopatrzenie szpitali

PGF URTICA

PGF Urtica Sp. z o.o.

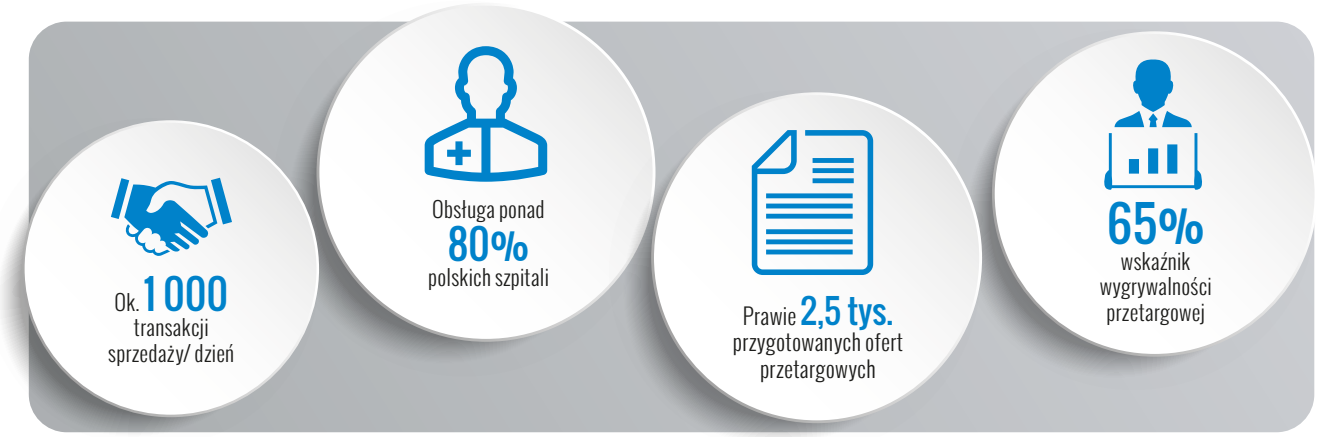
Biznes

Spółka, obecna na rynku od 1991 roku, prowadzi działalność w zakresie sprzedaży hurtowej do szpitali oraz pozostałych placówek opieki zdrowotnej. Swoją misję realizuje poprzez ciągłe doskonalenie jakości dostarczanych klientom usług, monitorowanie rynkowych oczekiwań w tym zakresie oraz zorientowanie działań na budowę trwałych i stabilnych relacji z kontrahentami.

PGF Urtica Sp. z o.o. jest jedną z największych hurtowni farmaceutycznych w Polsce oraz największym krajowym dystrybutorem leków dla lecznictwa zamkniętego. Działalność operacyjna spółki odbywa się w oparciu o pięć oddziałów zlokalizowanych we Wrocławiu, Łodzi, Katowicach, Poznaniu i Lublinie oraz o centralny magazyn w Łodzi. Swoim klientom oferuje dostęp do najszerszego asortymentu leków na rynku. Dzięki wyspecjalizowanej i rozbudowanej sieci logistycznej zapewnia możliwość dostawy leków, przewożonych w restrykcyjnie kontrolowanych warunkach, w ciągu kilku godzin od złożenia zamówienia, w tym w trybie CITO w ciągu 6 godzin w dowolne miejsce w Polsce.
Usługi świadczone przez spółkę obejmują też wsparcie finansowe, polegające na udzielaniu szpitalom krótkoterminowego finansowania na korzystnych warunkach, pozwalające na poprawę płynności finansowej placówek. Spółka aktywnie uczestniczy w rozwoju farmacji szpitalnej oraz życiu środowiska farmaceutycznego i szpitalnego w Polsce: organizuje szkolenia dla partnerów i cykliczne konferencje naukowe, wydaje kwartalnik „Farmakoekonomika szpitalna" i od lat angażuje się w działalność społeczną.

Wybrane przykłady wspólnej wartości

Działanie	Wartość dla firmy	Wartość dla interesariuszy
Świadczenie usług związanych z udzielaniem szpitalom krótkoterminowego finansowania	• Stymulowanie popytu na oferowane przez spółkę produkty / niwelowanie barier ograniczających zdolność szpitali do zakupu leków	• Możliwość zapewniania partnerom atrakcyjniejszych warunków współpracy • Poprawa płynności finansowej szpitali • Niwelowanie zagrożeń związanych z brakiem ciągłości zaopatrzenia szpitali w leki ze względu na ich trudną sytuację ekonomiczną • Zmniejszenie negatywnego wpływu na środowisko poprzez optymalizację logistyki transportu
Wydawanie magazynu „Farmakoekonomika szpitalna"	• Budowa i wzmocnienie pozytywnych relacji z partnerami • Poprawa kondycji ekonomicznej szpitali	• Dostęp do fachowej wiedzy • Rozwój kompetencji z zakresu farmakoekonomiki, mogących przekładać się na poprawę struktury kosztów w szpitalach i poprawę kondycji ekonomicznej
Ciągłe doskonalenie jakości dostarczanych klientom usług	• Budowa trwałych relacji z klientami • Dostęp do nowych rynków • Zwiększanie innowacyjności	• Usprawnienie działań operacyjnych szpitali • Zwiększenie bezpieczeństwa zapewnianej przez szpital terapii dla pacjenta



Rok 2013

Miniony rok wymagał od PGF Urtica dostosowania struktury organizacyjnej do nowych wymagań rynkowych. Pomimo zmienności warunków zewnętrznych, spółka utrzymała silną pozycję na rynku, w tym wskaźnik wygrywalności postępowań przetargowych na poziomie podobnym jak w roku wcześniejszym. W 2013 roku spółka zwiększyła przychody o ok. 8 proc. w stosunku do roku 2012.

Pomogły w tym m.in. realizacja strategii koncentracji na kluczowych obszarach działalności, szeroka i konkurencyjna oferta leków, silne zaplecze logistyczne, skala prowadzonej działalności oraz przeszło 20-letnie doświadczenie na rynku.

W kontekście zarządzania Programami Finansowymi dla lecznictwa zamkniętego, spółka skupiła się na zwiększeniu efektywności finansowo-windykacyjnej poprzez podtrzymywanie i wzmacnianie pozytywnych relacji z objętymi nimi podmiotami. Wprowadziła też duże zmiany w funkcjonowaniu Programów Finansowych, związane z koniecznością ich dostosowania do zmian wprowadzonych przez ustawę o działalności leczniczej z dnia 15 kwietnia 2011 roku, która dała możliwość przekształcania SP ZOZ-ów w spółki prawa handlowego.

W 2013 roku PGF Urtica opracowała i wdrożyła Standardy Obsługi Klienta, co pozwoliło na ujednolicenie i polepszenie systemu obsługi klientów. Prowadziła też intensywne działania szkoleniowe (800 godzin) na rzecz rozwoju kompetencji pracowników, obejmując przedstawicieli modułem z zakresu Zasad Etyki Biznesu. Dodatkowo podjęła prace nad budową założeń oraz specyfikacji aplikacji internetowej systemu ocen pracowniczych. Uruchomiła też nową centralę telefoniczną pozwalającą m.in. na poprawę efektywności pracy konsultantów, usprawniła system zarządzania produktami w pionie finansowym i wdrożyła nowy system do zarządzania stacjami roboczymi.

mgr Agnieszka Osińska
Kierownik Biura Dyrekcji, Rzecznik Prasowy,
Dziecięcy Szpital Kliniczny im. prof. A. Gębali w Lublinie

Akcja „Urtica Dzieciom" na stałe wpisała się w kalendarium wydarzeń Dziecięcego Szpitala Klinicznego w Lublinie. Warsztaty są wielkim przeżyciem nie tylko dla pacjentów z Kliniki Hematologii, Onkologii i Transplantologii Dziecięcej, ale także dla pozostałych pacjentów i ich rodzin: od czterech lat do udziału zachęcamy wszystkie dzieci leczone w naszym szpitalu. Najmłodsi – dobrze się bawiąc i odrywając myślami od własnej choroby – uczą się solidarności i współpracy na rzecz kolegów dotkniętych poważną chorobą, cierpieniem i bólem; widzą, że można pomagać innym dzieląc się własną pracą i zdolnościami plastycznymi.

Klienci spółki PGF Urtica mogą liczyć na fachowe i kompleksowe wsparcie ze strony konsultantów.

ZAANGAŻOWANIE SPOŁECZNE

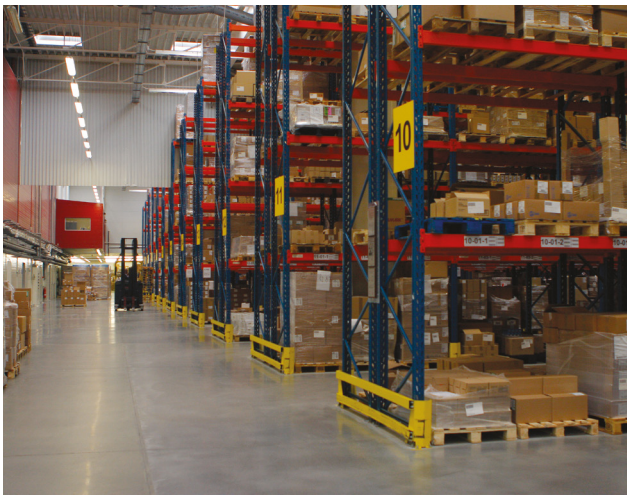
Urtica Dzieciom to realizowany od 1997 roku projekt, którego celem jest wsparcie 17 dziecięcych oddziałów onkologicznych i hematologicznych w szpitalach w całym kraju.
W 2013 roku mali pacjenci ponownie mogli wziąć udział w warsztatach plastycznych „Słoneczna Galeria", których celem jest łagodzenie negatywnych skutków długotrwałej hospitalizacji.
Ich prace zostały później przekazane na XVI aukcję charytatywną we Wrocławiu - wydarzenie na stałe wpisane już w kalendarz spotkań środowiska farmaceutycznego i biznesowego. Uzyskana z ich sprzedaży rekordowa kwota blisko 100 tysięcy PLN została przeznaczona na zakup sprzętu medycznego, zabawek i materiałów dydaktycznych pozwalających umilić dzieciom czas spędzany w szpitalu.
Partnerem akcji jest Fundacja „Dbam o Zdrowie".

Warsztaty plastyczne odbywające się w ramach akcji Urtica Dzieciom pomagają małym pacjentom choć na chwilę zapomnieć o chorobie.

Siedziba PGF Urtica we Wrocławiu.

Wyzwania i plany

PGF Urtica planuje dostosowywać się do zmian warunków prowadzenia działalności w szczególności poprzez dalsze podnoszenie jakości świadczonych usług, redukcję kosztów oraz inwestycje pozwalające na budowanie trwałej przewagi konkurencyjnej. Celem spółki na rok 2014 jest zwiększenie udziałów rynkowych przy równoczesnym utrzymaniu wysokiego poziomu rentowności sprzedaży. W ramach ciągłego doskonalenia jakości dostarczanych produktów i usług, w planach na kolejny rok przewidziano m.in. wdrożenie systemu do obiegu reklamacji oraz aplikacji internetowej systemu ocen pracowniczych.



Silne zaplecze logistyczne gwarantuje dostawę leków nawet w ciągu 6 godzin w dowolne miejsce kraju.

mgr farm. Danuta Konieczna,
Kierownik apteki szpitalnej,
Dolnośląskie Centrum Transplantacji Komórkowych
z Krajowym Bankiem Dawców Szpiku

Z firmą Urtica współpracuję od początku lat 90. – to jedyna znana mi hurtownia, zaopatrująca wyłącznie szpitale. Specyfika pracy szpitala sprawia, że jest trudnym odbiorcą; lek – często trudnodostępny, drogi – musi być dostarczony w ciągu kilku godzin do jednostki odległej o setki kilometrów od magazynu. Urtica radzi sobie z tym świetnie. To zasługa ludzi, zarówno tych odpowiedzialnych za zarządzanie firmą, jak i tych (a może przede wszystkim tych!), którzy mają bezpośredni kontakt z apteką: ich rzetelnego, profesjonalnego podejścia do pracy i zorientowania na pacjenta. Współpraca z taką hurtownią jak Urtica to nie tylko realizacja umowy przetargowej, ale także satysfakcja, że pomagamy jednostce najsłabszej, bo często znajdującej w stanie zagrożenia życia: pacjentowi.

drowie
preparaty sezonowe
preparaty sezonowe

LINIE BIZNESOWE

SPRZEDAŻ DETALICZNA

Sprzedaż detaliczna

CEPD N.V.
Corporation of European Pharmaceutical Distributors

Corporation of European Pharmaceutical Distributors N.V.

Biznes

CEPD N.V. jest zarejestrowaną w Holandii spółką holdingową powołaną w celu rozwoju detalicznej sieci dystrybucji farmaceutyków w Europie. Centralizuje najważniejsze procesy związane z zarządzaniem sprzedażą detaliczną począwszy od współpracy z dostawcami, poprzez zaopatrzenie aptek, po politykę cenową i wsparcie sprzedaży.

Działalność operacyjną na rynkach docelowych prowadzi poprzez krajowe spółki zależne DOZ S.A. w Polsce i UAB NFG na Litwie. Przyjęty przez CEPD model dystrybucji ma charakter wielokanałowy i opiera się na sprzedaży farmaceutyków poprzez krajową sieć aptek oraz portal internetowy. Obecnie CEPD N.V. jest jedną z pięciu największych europejskich firm działających w sektorze detalicznej dystrybucji farmaceutycznej.

na rynku polskim

Poprzez spółkę zależną DOZ S.A., CEPD N.V. zarządza największą w Polsce i zarazem jedną z największych w Europie siecią aptek działających pod wspólną marką: Aptek Dbam o Zdrowie. Tworzą ją apteki własne (ok. 600 podmiotów), franczyzowe (ok. 300) i partnerskie (ok. 200) - łącznie około 1 100 jednostek na koniec 2013 roku. W rezultacie pomarańczowe Apteki Dbam o Zdrowie są obecne na terenie całego kraju: zarówno w dużych miastach, centrach handlowych, jak i w małych miejscowościach i na wsiach.

Zgodnie ze strategią spółki DOZ S.A., jej apteki budują trwałą przewagę konkurencyjną na rynku w oparciu o profesjonalną opieką farmaceutyczną, w tym zaangażowanie w działania profilaktyczne, szeroką gamę produktów i usług, atrakcyjne dla pacjentów warunki handlowe oraz przyjazne im rozwiązania organizacyjne w myśl zasady „Pacjent w centrum uwagi".

Jako pionier i aktywny promotor idei opieki farmaceutycznej w Polsce, spółka sukcesywnie zwiększa liczbę aptek prowadzonych w ujednoliconym standardzie. Istotnym wyróżnikiem oferty Aptek Dbam o Zdrowie są programy dedykowane wybranym grupom pacjentów, w tym zwłaszcza znajdującym się w trudnej lub szczególnej sytuacji życiowej, zorientowane na umożliwienie im zakupu leków i wybranych produktów na preferencyjnych warunkach. DOZ S.A. angażuje się w propagowanie wiedzy z zakresu medycyny, farmacji i profilaktyki zdrowotnej. Jest m.in. wydawcą dwumiesięcznika „Dbam o Zdrowie", promującego zdrowy styl życia. Pismo jest nieodpłatnie dystrybuowane w Aptekach Dbam o Zdrowie, można je także nabyć w sklepach Empik i salonach prasowych Inmedio. Za pośrednictwem spółki zależnej DOZ.PL, CEPD N.V. zarządza portalem www.doz.pl, w tym stanowiącą jego część apteką internetową.

Apteki Dbam o Zdrowie - największa sieć apteczna w Polsce
Gintarine Vaistine i Norfos Vaistine - liderzy rynku aptecznego na Litwie

● Apteki Dbam o Zdrowie ● Gintarine Vaistine ● Norfos Vaistine

mgr farm. Sławomir Frącz
Apteki Dbam o Zdrowie

Farmaceuta to jeden z zawodów zaufania publicznego i tego zaufania pacjenta do nas i do naszej wiedzy nie możemy zawieść. Zgodnie z opieką faramceutyczną farmaceuci współuczestniczą zarówno w procesie leczenia pacjenta, a także w procesie jego edukacji. To nam powierza się informowanie i dbanie nie tylko o zdrowie pacjenta, ale także o jego kondycję finansową. Jesteśmy na tzw. pierwszej linii, co oznacza, że to w aptece pacjenci szukają w pierwszej kolejności informacji o lekach. Tak jest np. w przypadku informowania pacjentów o tańszych zamiennikach. Jest to niezwykle ważne, bo dzięki zamiennikom starsze osoby, ktorych nie stać na drogie leki mogą je wykupić, a więc zacząć się leczyć, co jest przecież najważniejsze.

INNOWACJA

doz.pl to największy i najnowocześniejszy w Polsce portal o zdrowiu, łączący fachową wiedzę o profilaktyce zdrowotnej oraz opiece farmaceutycznej i medycznej z najszerszym na rynku asortymentem ponad 20 tys. produktów w korzystnych cenach. Doz.pl gwarantuje pacjentom bezpieczeństwo i szybki czas realizacji zamówień, a także bezpłatne porady farmaceutyczne i konsultacje lekarskie. Unikatowość oferty serwisu polega na połączeniu sprzedaży internetowej z ogólnopolską siecią aptek stacjonarnych: zamówienie złożone na stronie można odebrać w wybranej placówce sieci na terenie całego kraju. Do zamówienia nie dolicza się kosztów przesyłki, dzięki czemu ceny leków zamówionych za pośrednictwem portalu należą do najniższych na rynku. Miesięcznie stronę odwiedza ponad 5 mln internautów - tradycyjnie i z wykorzystaniem urządzeń mobilnych.

Na rynku litewskim

Sprzedaż na Litwie prowadzona jest za pośrednictwem lokalnej spółki operacyjnej UAB NFG, skupiającej ok. 320 własnych i franczyzowych aptek działających pod markami Gintarine Vaistine i Norfos Vaistine, a także obsługującej sieć blisko 160 aptek partnerskich BVG. Oprócz sprzedaży detalicznej UAB NFG działa również w obszarze dystrybucji farmaceutyków do szpitali i hurtowni.
Wzorem doświadczeń DOZ S.A. oferta kierowana na rynek litewski obejmuje unikalne programy sprzedażowo-marketingowe, mające na celu zwiększenie dostępności leków dla wybranych grup docelowych. Taką ofertą objęte są np. młode mamy i ich dzieci (program *Mazylio*), czy osoby cierpiące na choroby układu krążenia (program *Cardio*). Apteki Gintarine Vaistine, wspólnie z bankiem SEB oraz czterema innymi dużymi litewskimi sieciami detalicznymi, prowadzą też cieszący się dużą popularnością i zainteresowaniem pacjentów program lojalnościowy *Milimausia*. Bazując na modelu biznesowym przyjętym na rynku polskim, równolegle do oferty aptek stacjonarnych, rozwijana jest sprzedaż za pośrednictwem apteki internetowej.

INNOWACJA

vaistine.lt to nowoczesna apteka internetowa dostępna z komputerów stacjonarnych i urządzeń mobilnych. Pacjenci mogą zamówić leki (w tym na receptę) przez Internet i odebrać je w wybranej aptece sieci Gintarine Vaistine lub Norfos Vaistine. Rozwiązanie takie pozwala zapewnić im jedne z najtańszych cen leków na rynku. Oferowany przez aptekę internetową asortyment produktów dostępny jest także w opcji zapewniającej dostawę bezpośrednio do domu pacjenta.

Litewskie apteki, podobnie jak polskie, oferują pacjentom najwyższy standard usług i opieki farmaceutycznej

Wybrane przykłady wspólnej wartości

Działanie	Wartość dla firmy	Wartość dla interesariuszy
Dbałość o stosowanie zasad opieki farmaceutycznej w relacjach z pacjentem i zapewnienie najwyższej jakości obsługi w aptekach	• Wzmocnienie lojalności klientów, w tym budowa więzi emocjonalnej z marką	• Zwiększenie skuteczności leczenia, stanowiące punkt wyjścia do rozwiązywania szeregu problemów o charakterze społecznym oraz maksymalizujące szanse na budowę trwałej wartości organizacji z punktu widzenia inwestorów
Oferta aptek internetowych www.doz.pl oraz www.vaistine.lt umożliwiająca pacjentom zakup leków bez ponoszenia kosztów ich wysyłki	• Umocnienie pozycji na nowym, szybko rosnącym rynku (pacjenci kupujący on-line) • Rozwój rynku, na którym firma może prowadzić sprzedaż detaliczną przy niższych kosztach – wzrost efektywności działań	• Większa wygoda dla pacjenta • Niższe koszty leczenia • Pozytywny wpływ na środowisko naturalne poprzez optymalizację procesów towarzyszących realizacji zamówienia (zarówno po stronie aptek, jak i pacjenta)
Inwestycje w nowe centra magazynowe	• Zwiększenie efektywności procesów logistycznych, prowadzące do ograniczenia ich kosztów • Zwiększenie atrakcyjności i konkurencyjności oferty • Wzrost innowacyjności firmy • Wzmocnienie wizerunku firmy jako nowoczesnej, wyznaczającej nowe standardy	• Zwiększenie dostępności leków w aptekach dla pacjentów, w tym poprzez skrócenie czasu realizacji zamówień • Efektywniejsze zarządzanie powierzonym przez inwestorów kapitałem • Pozytywny wpływ na bezpieczeństwo farmakoterapii dla pacjenta poprzez lepszą kontrolę nad procesami logistycznymi • Pozytywny wpływ na środowisko naturalne poprzez optymalizację procesów towarzyszących realizacji zamówienia
Promowanie wiedzy na temat farmacji, zdrowia i zdrowego stylu życia	• Pretekst do komunikacji i akcentowania wartości o kluczowym znaczeniu dla sukcesu marki na rynku • Wzmocnienie lojalności pacjentów i środowiska farmaceutów poprzez budowę trwałych relacji • Zwiększenie popytu na oferowane produkty poprzez wzrost świadomości pacjentów na temat potrzeby i możliwości farmakoterapii	• Zwiększenie świadomości na temat zdrowego stylu życia • Zwiększenie bezpieczeństwa farmakoterapii poprzez wzrost świadomości pacjentów na temat prawidłowego stosowania leków • Uwrażliwienie ogółu interesariuszy na wybrane problemy społeczne • Poprawa kondycji zdrowotnej społeczeństwa

Rok 2013

Na rynku polskim

2013 rok był okresem ważnych zmian dla spółki DOZ.S.A., zarówno w kontekście kierowanych do pacjentów programów, współpracy z aptekami i farmaceutami, jak i działalności operacyjnej oraz optymalizacji jej kosztów. Ze względu na zmiany w otoczeniu prawnym, które nie pozwalały na jednoznaczną interpretację przepisów dotyczących reklamy aptek firma zdecydowała się czasowo zawiesić Program Opieki Farmaceutycznej oraz wybrane inne programy prowadzone przez DOZ S.A. W związku z uznaniem ich realizacji w niektórych aptekach za naruszającą ustawowy zakaz reklamy (w związku z szeroką interpretacją tego zapisu), nadzór farmaceutyczny nałożył na spółkę kary finansowe. Z myślą o dalszym zwiększaniu atrakcyjności oferty dla pacjenta wprowadzone zostały kupony rabatowe, opatrzone z inicjatywy farmaceutów poradami zdrowotnymi.

Rok 2013 był w Grupie Pelion Rokiem Seniora - Apteki Dbam o Zdrowie wzięły z tej okazji udział w kampanii informacyjnej „Świadomy pacjent płaci mniej", realizowanej w ramach projektu 60+, której celem było zwrócenie uwagi na problem przepłacania za leki. Działania podejmowane z myślą o ułatwieniu seniorom dostępu do farmakoterapii to nie jedyny przejaw troski firmy o tę grupę pacjentów. Z myślą o osobach starszych i niepełnosprawnych większość aptek posiada podjazdy ułatwiające im poruszanie się i umożliwiające dotarcie do apteki bez konieczności proszenia o pomoc. W połowie roku zainicjowano wydawanie biuletynu korporacyjnego „Lider Zdrowia", kierowanego do pracowników DOZ S.A. i aptek, a z myślą o farmaceutach współpracujących z siecią w oparciu o system franczyzowy w listopadzie 2013 spółka zorganizowała w Serocku I Forum Franczyzowe, w którym wzięło udział ponad pięćset farmaceutów. DOZ S.A. przystąpiła również do Polskiej Organizacji Franczyzodawców. Przynależność do niej jest potwierdzeniem wiarygodności i rzetelności organizatora systemu, do organizacji mogą bowiem przystąpić wyłącznie franczyzodawcy, którzy spełniają wysokie standardy działalności i respektują zasady etyki w biznesie, a ich umowy franczyzowe są zgodne z europejskim Kodeksem etyki udzielania franczyzy. W związku z dynamicznym rozwojem portalu internetowego www.doz.pl zdecydowano o wydzieleniu go z DOZ S.A. do osobnej spółki - DOZ.PL. W 2013 roku portal miał blisko 3,5 miliona unikalnych użytkowników. Według badania Meganapel Gemius ze stycznia 2014 r. - znalazł się wśród 10 największych portali z segmentu e-commerce w Polsce. Rozwojowi serwisu towarzyszyło przystosowanie go do potrzeb użytkowników smartfonów i tabletów poprzez wdrożenie aplikacji mobilnej.

Z myślą o dalszym wzroście konkurencyjności na rynku aptecznym w czwartym kwartale 2013 spółka DOZ S.A. wprowadziła nową politykę cenową. Podobnie jak w roku poprzednim, ściśle kontrolowała koszty operacyjne, co zaowocowało ich wyraźnym obniżeniem.

Na rynku litewskim

W 2013 roku grupa UAB NFG umocniła swoją pozycję w segmencie sprzedaży detalicznej, co - zwłaszcza w kontekście faktu, że rynek jest silnie skonsolidowany (75 proc. rynku należy do czterech największych graczy) – było znaczącym sukcesem. Wartość segmentu sprzedaży detalicznej do pacjentów zwiększyła się o 19 proc. w stosunku do roku poprzedniego, podczas gdy wartość całego rynku wzrosła o 8 proc. Jednocześnie udział rynkowy aptek Gintarine Vaistine i Norfos Vaistine w sprzedaży leków Rx na Litwie zwiększył się do prawie 20 proc. Spółka zaprojektowała i zrealizowała szereg programów sprzedażowych, ukierunkowanych na poszczególne segmenty rynku. Najważniejszymi z nich były: „Cardio", „Onkologia" oraz „Psychiatria". Za sprawą epidemii grypy, w 2013 roku znacznie wzrosła też sprzedaż w segmencie „Grypa". Z kolei inwestycje w apteki samoobsługowe, nowe wysokiej jakości produkty oraz ukierunkowaną promocję przyniosły wyraźny wzrost sprzedaży segmentu „Non-drugs".
Znacznie wzrosła także sprzedaż prowadzona za pośrednictwem internetowego serwisu www.vaistine.lt. Portal został wyposażony w aplikację mobilną dla pacjentów. Uruchomiono też platformę e-learningową dla farmaceutów oraz pilotażowy projekt automatycznych zamówień dla aptek.
W 2013 UAB NFG rozpoczęło budowę nowego centrum logistycznego o pow. 9 600 m^2 w okolicach Kowna, w bezpośrednim sąsiedztwie autostrady Wilno-Kłajpeda. Nowy obiekt ma zastąpić obecny, niewystarczający objętościowo magazyn mieszczący się w centrum Kowna. W nowej lokalizacji znajdą się również biura UAB NFG, które zastąpią trzy obecne lokalizacje.

W 2013 roku jako pierwsza z czterech organizacji na świecie

CEPD N.V. uzyskała dla swojej polskiej spółki DOZ S.A. Międzynarodowy Certyfikat Przestrzegania Zasad Równości Płci w Miejscu Pracy, przyznawany przez Fundację The Gender Equality Project (GEP) przy Światowym Forum Ekonomicznym w Davos.

Wyzwania i plany

Głównym celem strategicznym CEPD N.V. jest dalszy rozwój detalicznej sieci sprzedaży farmaceutyków w Europie. W nadchodzących latach spółka zamierza skoncentrować swoje działania na rozwoju biznesu na obecnych i nowych dla niej rynkach europejskich oraz budować trwałą wartość w oparciu o synergię współpracy z pozostałymi liniami biznesowymi oraz efekt skali.

Na rynku polskim

Strategicznym celem DOZ S.A. na 2014 rok jest poprawa wyniku operacyjnego. Biorąc pod uwagę, że franczyza to drugi najważniejszy filar rozwoju sieci aptek Dbam o Zdrowie, DOZ S.A. planuje także odwrócenie zapoczątkowanego w 2012 roku negatywnego trendu związanego ze zmniejszeniem sieci franczyzowej oraz działania zmierzające do dalszej poprawy jakości pracy aptek i obsługi pacjenta.

Na rynku litewskim

Plany UAB NFG na 2014 rok przewidują dalszy wzrost sprzedaży i udziału w rynku, w tym kontynuowanie dynamicznego rozwoju sprzedaży i usług realizowanych za pośrednictwem serwisu www.vaistine.lt. Na połowę sierpnia planowane jest uruchomienie nowego magazynu. Docelowo inwestycja ma pozwolić na istotną poprawę efektywności procesów logistycznych, pozyskanie nowych rynków i rozszerzenie możliwości współpracy z producentami, a w efekcie zwiększenie dostępności produktów w aptekach dla pacjenta oraz wzrost przychodów od producentów.

Fragment wnętrza zabytkowej apteki z początku XX w. odtworzonego w łódzkim Muzeum Farmacji.

ZAANGAŻOWANIE SPOŁECZNE

Kultywowanie tradycji polskiego aptekarstwa (Muzeum Farmacji i monografie aptek)

Działające od 2008 roku **Muzeum Farmacji im. prof. Jana Muszyńskiego w Łodzi** to jednostka powołana dzięki współpracy i wsparciu środowiska farmaceutycznego, uczelni i placówek naukowych oraz pracowników Pelion S.A. Gromadząc unikatowe eksponaty aptekarskie, jest także miejscem poświęconych historii farmacji spotkań dla uczniów i studentów, sesji naukowych, prelekcji i wystaw tematycznych. W 2013 roku zwiedzający mieli okazję wziąć udział m.in. w wykładach: „Farmaceuci w Powstaniu 1863 r.", upamiętniającym 150. rocznicę wybuchu Powstania Styczniowego; „Kobiety farmacji przełomu XIX i XX w.", przedstawiającym zasługi kobiet w krzewieniu nauk farmaceutycznych czy „Maliny w farmacji i poezji".

Po raz kolejny placówka uczestniczyła w obchodach Nocy Muzeów, prezentując wystawę „Zimna woda zdrowia doda – woda w lecznictwie, higienie i pielęgnacji", wypożyczoną ze zbiorów Muzeum Farmacji A. Leśniewskiej w Warszawie, Muzeum Techniki w Warszawie i Muzeum Farmacji w Lublinie. Wystawa stała się też elementem organizowanego przez Muzeum Miasta Łodzi „Święta łódzkich rzek". Muzeum zorganizowało także jubileusz 50-lecia absolwentów Wydziału Farmaceutycznego Akademii Medycznej w Łodzi i włączyło się w obchody Roku Tuwima, organizując wystawę prac artystów ze Stowarzyszenia Artystów Plastyków Amatorów z Łodzi oraz z Partnerstwa na Rzecz Aleksandrowa Łódzkiego „Inspirowane poezją Juliana Tuwima". Wernisażowi wystawy towarzyszył wykład „Rośliny zielne w poezji Juliana Tuwima". Łącznie w 2013 roku Muzeum odwiedziło blisko 7 tys. osób z 11 krajów. Pelion jest również mecenasem **Muzeum Farmacji w Lublinie**. W 2013 roku firma Pelion kontynuowała wydawanie **cyklu monografii poświęconych dziejom najstarszych, zabytkowych polskich aptek**, których historię stara się ocalić od zapomnienia. Monografia apteki w Myślenicach była czternastą z serii „Najsłynniejsze polskie apteki".

Muzeum Farmacji w Łodzi często organizuje dla uczniów lekcje poświęcone historii polskiej farmacji.

pharmalink
VOLVO

LINIE BIZNESOWE

USŁUGI DLA PRODUCENTÓW

Usługi dla producentów

Pharmalink Sp. z o.o.

Biznes

Pharmalink jest krajowym operatorem logistycznym dla lecznictwa zamkniętego, otwartego, a także dla hurtowni i producentów. Oferuje kompleksowy zakres usług logistyki farmaceutycznej począwszy od monitorowanego transportu przesyłek w szerokim zakresie temperatur, poprzez obsługę hurtowni farmaceutycznych i składowanie, aż po kompletację i konfekcjonowanie.

Spółka realizuje swoją misję poprzez bycie rzetelnym i niezawodnym partnerem, zapewniającym zintegrowane usługi logistyczne dla branży farmaceutycznej. Jej usługi wyróżnia wysoka i stale doskonalona jakość, wspierana walidacją procesów i pojazdów, ciągłą kontrolą i monitoringiem warunków transportu oraz terminową realizacją dostaw. Cały system logistyczny spółki spełnia wymogi zawarte w ustawie z dnia 6 września 2001 roku Prawo farmaceutyczne oraz rozporządzeniu Ministra Zdrowia z dnia 26 lipca 2002 roku w sprawie procedur Dobrej Praktyki Dystrybucyjnej.
Wykorzystywane w prowadzonej działalności magazyny, komory przeładunkowe i składy konsygnacyjne to zasoby zarówno własne, jak i innych spółek Pelion Healthcare Group. Możliwość wykorzystania efektu synergii, płynącego ze współpracy z pozostałymi liniami biznesowymi, sprzyja m.in. rozwijaniu usług dystrybucji bezpośredniej dla producentów (magazynowanie i dystrybucja towarów bezpośrednio do aptek w imieniu producenta i na jego rzecz), które w części wykorzystują lokalną infrastrukturę zależnych spółek PGF S.A.
Pharmalink jest liderem w transporcie leków, wyrobów medycznych i materiałów opatrunkowych bezpośrednio z firm farmaceutycznych do odbiorców. Dzięki rozbudowanej flocie transportowej oraz dostępowi do ogólnokrajowego systemu dystrybucji jest w stanie dotrzeć do odbiorców na terenie całego kraju w ciągu 24 godzin, oferując przy tym możliwość dostawy na ratunek oraz skrócony czas dostaw (do 12 godzin). Optymalizacja tras oraz maksymalne wykorzystanie ładowności pojazdów dzięki synergicznej współpracy między liniami biznesowymi Pelion Healthcare Group pozwala aktywnie ograniczać negatywny wpływ na środowisko.
Swoją unikalną przewagę konkurencyjną na rynku Pharmalink buduje m.in. w oparciu o wdrażanie innowacyjnych rozwiązań gwarantujących jakość i bezpieczeństwo przewożonych towarów.

Wiesława Stefaniak
Prezes Zarządu Pharmalink Sp. z o.o.

Wybierając odpowiedniego operatora logistycznego do przewozu produktów farmaceutycznych firmy zwracają uwagę na stopień wyspecjalizowania w tego typu usługach i doświadczenie w branży, gdyż transport produktów medycznych rządzi się swoimi prawami. Wszystkie pojazdy użyte do tego typu usług muszą spełniać wymogi zapewniające zachowanie odpowiedniej temperatury oraz posiadać monitoring temepratury na całej trasie transportu. Ważna też jest wielkość taboru, możliwości dostaw, szybkość świadczonych usług oraz bogate zaplecze - od tego bowiem zależy szybkość i sprawność dostawy. Te wszystkie warunki spełnia nasza firma gwarantując najwyższą jakość usług zgodnie z Dobrą Praktyką Dystrybucyjną.

Jako pierwszy operator logistyczny na rynku firma wdrożyła technologię transportu w suchym lodzie oraz w tzw. zimnym łańcuchu dostaw (temperatura od 2°C do 8°C). Wykorzystuje do tego specjalistyczne samochody z zabudową izotermiczną i urządzeniami grzewczo-chłodniczymi, zapewniającymi bezpieczeństwo przewożonych produktów. Kontrolę temperatury podczas transportu umożliwiają elektroniczne rejestratory ze świadectwem kalibracji oraz własnym numerem seryjnym, pozwalającym na ich łatwą identyfikację. Spółka jest też prekursorem stosowania we wszystkich pojazdach systemu GPS, zapewniającego stałe monitorowanie warunków temperaturowych podczas transportu. Takie rozwiązanie pozwala na minimalizację ryzyka pogorszenia czy utraty jakości przewożonych towarów. Wspomaga także nadzorowanie floty oraz zwiększa bezpieczeństwo zarówno ładunków, jak i kierowców.

Za pośrednictwem Aptek Dbam o Zdrowie Pharmalink oferuje kompleksowy pakiet usług marketingowych dla produktów wprowadzanych na rynek. Know-how płynący z doświadczenia budowanego przez Pelion Healthcare Group pozwala jej także wspierać klientów poprzez doradztwo branżowe.

Wybrane przykłady wspólnej wartości

Działanie	Wartość dla firmy	Wartość dla interesariuszy
Współpraca z pozostałymi liniami biznesowymi	• Optymalizacja procesów logistycznych • Podniesienie konkurencyjności oferty poprzez zwiększenie zakresu i zasięgu oferowanych usług	• Możliwość uzyskania przez partnerów kompleksowego wsparcia na poszczególnych etapach dystrybucji • Zmniejszenie negatywnego oddziaływania na środowisko poprzez optymalizację procesów logistycznych (zwłaszcza transportowych)
Wdrażanie innowacyjnych systemów kontroli temperatury w transporcie	• Zwiększenie atrakcyjności oferty • Dostęp do nowych rynków zbytu • Wzmocnienie wizerunku jako lidera w branży oraz nowoczesnej firmy	• Gwarancja utrzymania jakości leków w procesie transportu, pozwalająca ograniczyć ryzyko wizerunkowe ich producenta i zwiększać bezpieczeństwo dla pacjentów

Rok 2013

W 2013 roku firma zwiększyła sprzedaż usług zarówno w odniesieniu do liczby zamówień i przewiezionych paczek, jak i wartości przychodów ze sprzedaży. Kontynuowała rozwój usług świadczonych w ramach obsługi dedykowanej, dystrybucji bezpośredniej oraz kontraktów dla klientów zewnętrznych i rozwijała obsługę składu konsygnacyjnego w Sosnowcu, uruchomionego pod koniec roku 2012.

Wyzwania i plany

Długoterminowa strategia Pharmalink przewiduje rozwój działalności spółki na rynkach zagranicznych oraz zorientowanie na dużą skalę zakupów i długoterminowe umowy z gwarancją spłaty należności. W nadchodzącym roku Pharmalink planuje kontynuację działań zmierzających do pozyskiwania nowych projektów dystrybucji niestandardowej. W związku z rosnącą liczbą obsługiwanych przesyłek, firma zamierza zwiększyć powierzchnię operacyjną poprzez automatyzację procesu sortowania.

W planach jest także uruchomienie nowych komór przeładunkowych w Poznaniu i Szczecinie. W 2014 roku firma chce również dokonać standaryzacji systemu rozliczeń z innymi spółkami Pelion Healthcare Group i klientami zewnętrznymi oraz przeprowadzić walidację procesów w obszarze IT, magazynowania i transportu.

Pharmalink transportuje leki w ściśle określonych warunkach, spełniających rygorystyczne wymogi Dobrej Praktyki Dystrybucyjnej.

Pozostała działalność

BSS
BUSINESS SUPPORT SOLUTION

Business Support Solution S.A.

Biznes

BSS S.A. świadczy kompleksowe usługi z zakresu: outsourcingu rachunkowości oraz kadr i płac, controllingu, doradztwa prawno-podatkowego i finansowego oraz konsolidacji i konsultingu.

Spółka tworzona jest przez zespół ponad 300 osób m.in. o kwalifikacjach biegłych rewidentów, ACCA, radców prawnych, doradców podatkowych, księgowych z certyfikatami Ministerstwa Finansów do usługowego prowadzenia ksiąg i z doświadczeniem zdobytym w firmach „wielkiej czwórki" oraz w dużych centrach BPO. klientom dostarcza wartość maksymalizując bezpieczeństwo, ograniczając ryzyko i zapewniając oszczędność czasu, kosztów i pozostałych zasobów. Towarzyszący współpracy z BSS S.A. pakiet bezpieczeństwa prawnego, finansowego i podatkowego bazuje na:

- odpowiedzialności za realizowaną usługę (w tym zabezpieczenie w postaci wysokiego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej),
- doświadczeniu firmy i jej ekspertów,
- kompleksowym zakresie wsparcia,
- organizacji procesów ukierunkowanych na *lean*,
- najnowszej wiedzy i znajomości przepisów prawa,
- indywidualnym podejściu do klienta,
- zaawansowanych narzędziach IT i bezpieczeństwie danych.

Rok 2013

W 2013 roku spółka skupiła się na rozwoju kompetencji w zakresie dotychczas świadczonych usług, jednocześnie aktywnie poszukując możliwości ich rozszerzenia o nowe obszary, związane m.in. z audytami procesów finansowo-księgowych, wsparciem w procesach IPO, współpracą z jednostkami samorządu terytorialnego i placówkami sektora służby zdrowia czy rozwojem outsourcingu międzynarodowego.
Firma intensywnie rozwijała współpracę z pozostałym spółkami Pelion Healthcare Group, w myśl strategii maksymalizacji efektu synergii poprzez efektywne wykorzystanie posiadanych zasobów.
Jej elementem były projekty zmierzające do optymalizacji działalności Grupy, m.in. przejęcie od DOZ S.A. kolejnych procesów z zakresu księgowości, controllingu oraz kadr i płac czy działania z zakresu bezpiecznej optymalizacji podatkowej.
Rok 2013 przyniósł także wdrożenie procedur w zakresie bezpieczeństwa danych finansowych i kontroli wewnętrznej. Wzmocnione zostało grono ekspertów BSS S.A., a spółka podejmowała działania z obszaru relacji z mediami, które - poprzez publikację wypowiedzi pracowników spółki - umacniały jej wizerunek jako specjalisty w branży.
Firma została członkiem Association of Business Service Leaders (Związku Liderów Sektora Usług Biznesowych).

Wyzwania i plany

W 2014 roku spółka zamierza kontynuować doskonalenie kompetencji w zakresie świadczonych usług, rozszerzać ich zakres oraz powiększać portfel krajowych i zagranicznych klientów. BSS S.A. planuje także zintensyfikować współpracę ze spółkami Pelion Healthcare Group, w tym szczególną uwagę poświęcić m.in. optymalizacji bieżących prac i procesów, rozszerzeniu optymalizacji podatkowej na nowe obszary, koordynacji i wsparciu kluczowych projektów w Polsce i poza jej granicami.

Pracownicy BSS S.A. świadczą profesjonalne usługi z zakresu outsourcingu procesów biznesowych.

Wybrane przykłady wspólnej wartości

Działanie	Wartość dla firmy	Wartość dla interesariuszy
Maksymalizacja bezpieczeństwa i ograniczenie ryzyka w obszarach objętych świadczonymi usługami	• Tworzenie popytu na usługi - budowanie zaufania do outsourcera jako dostawcy zaawansowanych usług finansowych • Zwiększenie konkurencyjności oferty	• Bezpośrednie korzyści dla klienta płynące z ograniczenia ryzyka prowadzonej działalności • Pośrednie korzyści dla pracowników i kontrahentów klientów BSS S.A., związane z ograniczeniem ryzyka utraty lub pogorszenia sytuacji ekonomicznej / pozycji rynkowej firmy, z którą współpracują.
Rozwój usług zorientowanych na optymalizację procesów w Pelion Healthcare Group	• Bezpośrednie korzyści ekonomiczne związane z poprawą efektywności działań i ograniczeniem ich kosztów	• Korzyści dla inwestorów, pracowników, kontrahentów Grupy związanie z poprawą jej sytuacji ekonomicznej / struktury kosztów (np. oszczędności związane z efektywniejszym wykorzystaniem zasobów)
Wdrażanie elektronicznych systemów obiegu dokumentów	• Bezpośrednie korzyści ekonomiczne związane z usprawnieniem i zwiększeniem szybkości przepływu informacji oraz bardziej efektywnym wykorzystaniem zasobów	• Korzyści dla pracowników i kontrahentów związane z usprawnieniem przepływu informacji • Korzyści dla środowiska związane z efektywniejszym gospodarowaniem zasobami firmy np. papierem
Członkostwo w Association of Business Service Leaders (ABSL)	• Rozwój kompetencji firmy poprzez dostęp do najnowszej wiedzy branżowej i wymianę doświadczeń • Promocja BSS S.A. wśród potencjalnych klientów • Wzmocnienie wizerunku spółki jako eksperta w branży	• Promocja regionu łódzkiego w międzynarodowym środowisku poprzez fakt członkostwa firmy silnie związanej z Łodzią • Pozytywny wpływ na jakość usług świadczonych klientom

INNOWACJA

W ramach istniejącego **systemu Workflow** spółka BSS S.A. wdrożyła w 2013 roku elektroniczny obieg dokumentów, obok faktur w ramach usług świadczonych pomiędzy spółkami Pelion Healthcare Group, także polecenia wyjazdu służbowego i rozliczenia kosztów podróży. Udoskonalono elektroniczny obieg ewidencji czasu pracy i wniosków urlopowych oraz usługowych faktur elektronicznych w obszarze spółek hurtowych i pozostałych spółek Pelion Healthcare Group. Rozwój systemu elektronicznego obiegu dokumentów przekłada się na istotne usprawnienie procesów związanych z przepływem informacji, wymierne oszczędności dla firmy i ograniczenie jej negatywnego wpływu na środowisko.

W siedzibie BSS S.A. w Łodzi pracuje ponad 300 osób.

ePRUF S.A.

Pierwsze w Polsce ubezpieczenie lekowe
stworzone w oparciu o system prywatnej refundacji leków.

Biznes

Celem spółki jest budowa pierwszego w Polsce systemu prywatnej refundacji leków.

Model działania przyjęty przez ePRUF S.A. zakłada tworzenie i zarządzanie na zlecenie różnych podmiotów programami umożliwiającymi prywatne dofinansowanie do zakupu leków. Najważniejszym wyzwaniem ePRUF S.A. jest propagowanie, a docelowo wdrożenie na szeroką skalę ubezpieczeniowych produktów lekowych opartych o system prywatnej refundacji leków, tworzonych we współpracy z wiodącymi towarzystwami ubezpieczeniowymi. Objęci takimi ubezpieczeniami za miesięczną składkę zyskują prawo do częściowej lub całkowitej refundacji zakupu leków w aptekach obsługujących taki program.

Działania ePRUF S.A. skoncentrowane są na trzech obszarach:

- Inspiracja i współtworzenie produktów lekowych (poszukiwanie towarzystw ubezpieczeniowych gotowych wprowadzić taki produkt do oferty i sprzedawać go, współpraca w zakresie konstrukcji produktu – tworzenie receptariusza, szacowanie ryzyka).
- Organizacja ogólnopolskiej sieci akceptantów realizujących świadczenia ubezpieczeniowe.
- Obsługa realizacji świadczeń po wdrożeniu produktu (operacje rozliczeniowe i weryfikacja poprawności i jakości procesu obsługi ubezpieczonych).

INNOWACJA

Wprowadzone w 2012 roku **ubezpieczenie lekowe**, przygotowane we współpracy z czołowym polskim ubezpieczycielem - PZU Życie S.A. - to unikalne rozwiązanie na rynku prywatnej opieki zdrowotnej. Realizacja ubezpieczenia odbywa się dzięki Karcie Lekowej uprawniającej do otrzymania w aptece leków z odpłatnością pomniejszoną o kwotę wynikającą z umowy ubezpieczenia.

Ubezpieczenie lekowe pozwala odciążyć domowy budżet z wydatków na produkty apteczne.

Wybrane przykłady wspólnej wartości

Działanie	Wartość dla firmy	Wartość dla interesariuszy
Wdrożenie pierwszego w Polsce ubezpieczenia lekowego.	• Zwiększenie wartości firmy poprzez tworzenie nowego segmentu rynku • Gwarancja innowacyjności oferowanych produktów • Przywilej definiowania rynkowych standardów dla oferowanych produktów	• Atrakcyjna oferta ubezpieczeń lekowych dla pracodawców i ubezpieczonych • Poczucie bezpieczeństwa - objęci ubezpieczeniem lekowym nie muszą się już martwić o wysokie koszty farmakoterapii

Rok 2013

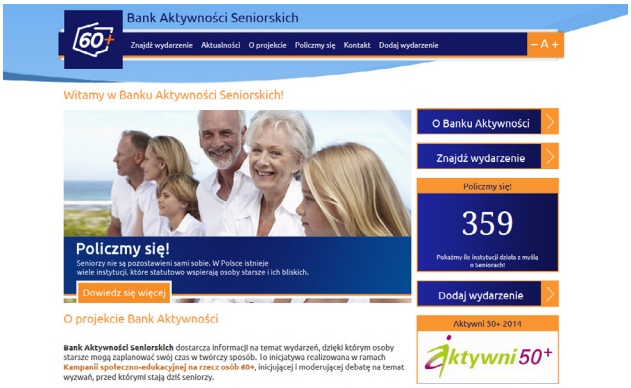
W 2013 roku spółka ePRUF S.A. rozwijała portfolio produktów ubezpieczeniowych. We współpracy ze strategicznym partnerem, spółką PZU Życie S.A., wdrożone zostały produkty oparte na ograniczonym receptariuszu leków, charakteryzujące się brakiem ryzyka antyselekcji, a dzięki temu możliwe do sprzedaży w modelu ubezpieczeń indywidualnych. Jednocześnie konsekwentnie rozwijane były produkty wdrożone w latach wcześniejszych, co skutkowało m.in. wzrostem liczby rozliczonych świadczeń.

Karolina Bartoszek
Prezes Zarządu ePRUF S.A.

Wprowadzanie na polski rynek ubezpieczeń lekowych wiąże się z ogromną satysfakcją z uzupełnienia portfolio Pelion Healthcare Group o kolejny, innowacyjny produkt. Ale i z czymś jeszcze. Mówimy tu bowiem nie tylko o nowym segmencie rynku ubezpieczeniowego, ale przede wszystkim o dużej zmianie w podejściu do kosztów farmakoterapii w Polsce. W obliczu rosnących z roku na rok nakładów na ochronę zdrowia tego typu produkty mogą już niebawem na stałe zaistnieć w ofercie towarzystw ubezpieczeniowych. Jako ePRUF chcemy się w tym obszarze specjalizować i zająć w najbliższych latach wiodącą pozycję.

ZAANGAŻOWANIE SPOŁECZNE

Spółka ePRUF, poza swoją główną działalnością związaną z rozwojem ubezpieczeń lekowych, aktywnie angażuje się w rozwiązywanie problemów związanych z barierami w dostępie do leków polskich seniorów. W ramach prowadzonego od 2010 roku Programu 60+ uruchomionych zostało wiele cennych inicjatyw edukacyjnych zwiększających świadomość starszych pacjentów w zakresie leków i leczenia (Kampania Społeczno Edukacyjna na Rzecz Osób 60+ pod patronatem Ministra Pracy i Polityki Społecznej). Spółka jest także wydawcą adresowanego do osób po 60. roku życia Magazynu 60+, pierwszego w Polsce wysokonakładowego (100 tys. egz.) kwartalnika dla seniorów.



Portal www.bankaktywnosci.pl zawiera ogólnopolską bazę wydarzeń adresowanych do osób starszych.

Wyzwania i plany

Plany spółki na 2014 rok przewidują wprowadzanie na rynek kolejnych lekowych produktów ubezpieczeniowych, zarówno we współpracy z Grupą PZU, jak i z innymi towarzystwami ubezpieczeniowymi w kraju. Planowane są także dalsze działania z zakresu R&D, docelowo mające podnieść kompetencje spółki w obszarze zarządzania ryzykiem, tworzenia receptariuszy, schematów refundacji, analiz statystycznych i ekonometrii, całościowego zarządzania terapią oraz działania mogące wesprzeć inne obszary działalności (w szczególności analitykę marketingową) spółek Pelion Healthcare Group.

Karty apteczne to doskonały pomysł na prezent dla najbliższych, wyrażający troskę o ich zdrowie.

Oferowane przez ePRUF S.A. karty apteczne można realizować w aptekach na terenie całego kraju.

Farm-Serwis

Farm-Serwis Sp. z o.o.

13 lat doświadczenia.
Połączenie najwyższej etyki pracy z konsekwencją i skutecznością

Biznes

Spółka, wyspecjalizowana w zarządzaniu wierzytelnościami, wspiera swoich partnerów - zarówno w ramach Pelion Healthcare Group, jak i klientów zewnętrznych - - w zarządzaniu ryzykiem kredytu kupieckiego na wszystkich etapach współpracy z kontrahentami: począwszy od oceny kondycji finansowej i historii płatności klientów, poprzez ustalanie limitów kupieckich i bieżący monitoring terminowości spłat, po pomoc w oddłużaniu i windykację. Farm-Serwis oferuje też usługi obrotu wierzytelnościami oraz udzielania pożyczek klientom i podmiotom Pelion Healthcare Group.

Rok 2013

W 2013 roku spółka Farm-Serwis kontynuowała realizację strategii szczegółowej weryfikacji nowo pozyskanych klientów i ścisłej kontroli ryzyka u klientów dotychczasowych. Rozwijała współpracę z wieloma wywiadowniami i biurami informacji gospodarczej oraz wprowadziła zmiany organizacyjne sprzyjające optymalizacji procesu nadzorowania płatności i windykacji.

Pomimo trudnej sytuacji ekonomicznej wielu aptek, będącej w dużym stopniu konsekwencją niekorzystnych dla nich zmian w otoczeniu prawnym, działania podejmowane przez Farm-Serwis pozwoliły na utrzymanie należności wymagalnych w aptekach na poziomie poniżej 10 proc. (średniorocznie), wysokiej ściągalności odsetek – ponad 90 proc., oraz na zachowanie niezmienionego rok do roku poziomu odpisów na zagrożone wierzytelności.

Wyzwania i plany

W 2014 roku spółka planuje kontynuować doskonalenie procesów nadzorowania płatności i windykacji oraz rozwijać nowe systemy informatyczne i mechanizmy weryfikacji historii płatności i sytuacji finansowej podmiotów współpracujących z Pelion Healthcare Group i jej klientami. Farm-Serwis zamierza też podejmować działania zmierzające do pozyskania nowych klientów poza spółkami grupy.

Wybrane przykłady wspólnej wartości

Działanie	Wartość dla firmy	Wartość dla interesariuszy
Orientacja na przejrzyste i uczciwe zasady postępowania, szacunek zarówno dla wierzycieli – klientów spółki, jak i dłużników, zapewnienie bezpieczeństwa powierzonych danych	• Większe bezpieczeństwo trwałości relacji spółek Pelion Healthcare Group z klientami • Ograniczenie ryzyka dla wizerunku firmy związanego z procesem windykacyjnym • Większa szansa na trwałą współpracę z klientami zewnętrznymi • Atrakcyjniejsza dla klientów zewnętrznych oferta związana z większą przewidywalnością i bezpieczeństwem usług dla klienta	• Większe bezpieczeństwo ekonomiczne klientów zewnętrznych • Bezpieczeństwo trwałości relacji klientów z ich kontrahentami, w tym dłużnikami • Upowszechnianie na rynku dobrych praktyk w zakresie działań windykacyjnych • Bezpieczeństwo danych jednostek zewnętrznych
Ciągłe doskonalenie procesu weryfikacji finansowej jednostek oraz nadzorowania płatności i windykacji	• Pozytywny wpływ na sytuację ekonomiczną firmy poprzez minimalizację poziomu wymaganych należności, wyższą ściągalność odsetek, itp. • Wzrost atrakcyjności firmy dla inwestorów • Atrakcyjniejsza oferta dla klientów zewnętrznych związana z większą efektywnością oferowanych działań	• Większe bezpieczeństwo ekonomiczne klientów zewnętrznych • Ograniczenie ryzyka dla inwestorów

Pharmena S.A.

PHARMENA jest spółką biotechnologiczną, zajmującą się opracowywaniem i komercjalizacją innowacyjnych produktów powstałych na bazie opatentowanej fizjologicznej i naturalnej substancji czynnej 1-MNA.

Podstawą działalności Pharmeny jest inwestowanie w badania nad nowymi lekami stosowanymi w leczeniu chorób układu krążenia i innych zaburzeń profilu lipidowego, opracowywanie bezpiecznych i innowacyjnych dermokosmetyków oraz wdrażanie na rynek innowacyjnego suplementu diety stosowanego do zaspokajania szczególnych potrzeb żywieniowych w profilaktyce miażdżycy. Firma jest notowana w Alternatywnym Systemie Obrotu NewConnect. W 2013 roku firma wypracowała ponad 50-procentowy wzrost przychodów oraz ponad 50-procentowy wzrost zysków w porównaniu z rokiem 2012.

Daruma Sp. z o.o.

Przedmiotem działalności spółki jest m.in. wynajem nieruchomości.

W 2013 roku Daruma administrowała portfelem 131 nieruchomości. Jednym zwyzwań podejmowanych w ostatnich latach przez spółkę jest optymalizacja kosztów energii elektrycznej w ramach administrowanych obiektów. W 2013 r.udało się zmniejszyć cenę kupowanej energii o ponad 10% w stosunku do roku 2012..

Eubioco S.A.

Eubioco S.A. jest spółką holdingową, posiadającą 100 proc. udziałów w Laboratorium Galenowym Olsztyn Sp. z o.o., będącym producentem szerokiego wachlarza dostępnych formulacji produktów leczniczych, suplementów diety i kosmetyków.

W 2013 roku spółka wdrożyła szereg wskaźników mierzących efektywność w głównych obszarach operacyjnych: produkcji, utrzymania ruchu, zarządzania jakością, sprzedaży oraz HR. Jednocześnie skupiła się na zbudowaniu kompetencji sprzedażowych dla produkcji kontraktowej. W ciągu całego roku wprowadziła do sprzedaży 11 nowych pozycji asortymentowych i nawiązała współpracę z nowymi partnerami biznesowymi.

W 2014 roku Eubioco zamierza kontynuować rozwój usługi produkcji kontraktowej, poszerzając możliwości wytwórcze zarówno w zakresie form suchych, jak i mokrych.

Pharmauto Sp. z o.o.

Spółka zarządza flotą samochodową Pelion Healthcare Group, którą na koniec 2013 roku stanowiło 319 samochodów osobowych.

W 2013 roku spółka utrzymała niską szkodowość floty, kontynuowała także jej sukcesywną wymianę na nowocześniejszą, bardziej ekonomiczną i ekologiczną.

Innowacje z myślą o pacjentach

INNOWACJA

Medme.pl to innowacyjny serwis medyczno-lifestylowy: połączenie fachowego portalu medycznego i platformy społecznościowej, gdzie użytkownicy mogą dyskutować, zadawać pytania ekspertom oraz łączyć się w społeczności. Oparty o unikalną koncepcję hubów tematycznych jest rzetelnym źródłem informacji na temat chorób, leków i najnowszych metod leczenia. **Serwis ma ok. 100 tys. unikalnych użytkowników miesięcznie.**

medme.pl
Bądź zdrowy i żyj zdrowo

INNOWACJA

Appteka.eu to pierwsza na rynku aplikacja mobilna do zamawiania leków i produktów aptecznych. Funkcjonalnością przypomina e-recepty, wykorzystywane w niektórych krajach UE. Nie tylko ułatwia zakup leków, ale też wspomaga leczenie, umożliwiając monitorowanie ilości zażywanych leków dzięki historii zamówień, pozwala uzyskać informacje o tańszych zamiennikach i skorzystać z atrakcyjnych promocji. **Na koniec 2013 roku z aplikacji korzystało 70 tys. użytkowników.**

Cykl życia produktu w Pelion Healthcare Group

Udział spółek Pelion Healthcare Group w cyklu życia produktu[1]

1. Przez produkt rozumiemy usługę dystrybucji farmaceutyków przez spółki wchodzące w skład Pelion Healthcare Group

Spółki Pelion Healthcare Group prowadzą obrót hurtowy i detaliczny produktami leczniczymi, wyrobami medycznymi, środkami spożywczymi specjalnego przeznaczenia żywieniowego, suplementami diety, środkami kosmetycznymi, środkami higienicznymi, przedmiotami do pielęgnacji niemowląt i chorych, środkami spożywczymi zawierającymi w swoim składzie farmakopealne naturalne składniki pochodzenia roślinnego, środkami dezynfekcyjnymi stosowanymi w medycynie dopuszczonymi do obrotu w hurtowni farmaceutycznej, określonymi w Art. 72 ust. 5 Ustawy Prawo farmaceutyczne.

Obrót hurtowy i detaliczny odbywa się poprzez cztery linie biznesowe, z których każda realizowana jest przez odrębne spółki:

- sprzedaż hurtowa (PGF S.A. , Pharmapoint Sp. z o.o.);
- zaopatrzenie szpitali (PGF Urtica Sp. z o.o.);
- sprzedaż detaliczna (CEPD N.V.);
- usługi dla producentów (Pharmalink Sp. z o.o.).

Dla każdej grupy produktów spółki Pelion Healthcare Group uczestniczą w cyklu życia produktu na etapie składowania, dystrybucji i dostawy oraz podlegają procedurom Systemu Jakości opartego o wymagania Dobrej Praktyki Dystrybucyjnej.

Postępowanie z produktami na każdym etapie dystrybucji odbywa się w odniesieniu do poszczególnych grup produktów zgodnie z następującymi głównymi regulacjami prawnymi:

- Ustawa z dnia 6 września 2001 r. Prawo farmaceutyczne (Dz. U. 2008 r. Nr 45, poz. 271),
- Ustawa z dnia 25 sierpnia 2006 r. o bezpieczeństwie żywności i żywienia (Dz. U. 2010 r. Nr 136, poz. 914),
- Ustawa z dnia z 20 maja 2010 r. o wyrobach medycznych (Dz. U. z 2010 r. Nr 107, poz. 679),
- Ustawa z dnia 30 marca 2001 r. o kosmetykach (Dz. U. 2001 r. Nr 42 poz. 473 (Dz. U. 2013 r. poz. 475),
- Ustawa z dnia 29 lipca 2005r. o przeciwdziałaniu narkomanii (Dz. U. z 2012 r. poz. 124),
- Ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o refundacji leków, środków spożywczych specjalnego przeznaczenia żywieniowego oraz wyrobów medycznych (Dz. U. 2011 nr 122 poz. 696),
- Ustawa z dnia 13 września 2002 r. o produktach biobójczych (Dz. U. z 2007 r. Nr 39, poz. 252),
- Ustawa z dnia 25 lutego 2011 r. o substancjach chemicznych i ich mieszaninach (Dz. U. 2011 r. Nr 63).

Dostarczenie produktów do klientów w sposób bezpieczny, z zachowaniem jakości odpowiedniej do ich przewidzianego zastosowania, spółki Pelion Healthcare Group realizują poprzez:

- zakup produktów wyłącznie po weryfikacji i potwierdzeniu wymaganych pozwoleń oraz wprowadzeniu do Centralnej Kartoteki Produktów,
- kwalifikację dostawców i odbiorców po potwierdzeniu wymaganych zezwoleń w oparciu o Centralną Kartotekę Kontrahentów,
- szczegółowe sprawdzenie zgodności dostawy z dokumentacją zakupu w zakresie zależnym od rodzaju asortymentu (np. dla produktów leczniczych są to dane dostawcy, nazwa i kraj wytwórcy, nazwa produktu, nr serii i data ważności, ceny – - w przypadku objęcia produktu ceną lub marżą urzędową) oraz warunków przewozu,
- monitorowanie warunków magazynowania,
- monitorowanie warunków transportu.

Usługę transportu produktów, w tym produktów leczniczych, spółki wykonują zgodnie z następującymi głównymi regulacjami prawnymi:

- Ustawa z dnia 6 września 2001 r. o transporcie drogowym (Dz. U. z 2007 r. Nr 125, poz. 874, z późn. zm.),
- Ustawa z dnia 16 kwietnia 2004 r. o czasie pracy kierowców (Dz. U. Nr 92, poz. 879, z późn. zm.),
- Ustawa dnia 20 czerwca 1997 r. - Prawo o ruchu drogowym (Dz. U. z 2005 r. Nr 108, poz. 908, z późn. zm.),
- Ustawa z dnia 21 marca 1985 r. o drogach publicznych (Dz. U. z 2007 r. Nr 19, poz. 115, z późn. zm.),
- Ustawa z dnia 15 listopada 1984 r. - Prawo przewozowe (Dz. U. z 2000 r. Nr 50, poz. 601, z późn. zm.).

Bezpieczeństwo w transporcie drogowym zapewniane jest poprzez monitorowanie m.in. następujących etapów:

- załadunek produktów zgodnie z ustaloną procedurą,
- przejazd na kontrolowanej trasie,
- bezpieczeństwo miejsc rozładunku (wyłącznie miejsca posiadające zezwolenia GIF),
- rozładunek zgodnie z ustaloną procedurą postępowania,
- postępowanie w przypadku awarii i odchyleń, podjęte działania korygujące.

Fundacja „Dbam o Zdrowie”

FUNDACJA dbam o zdrowie

Fundacja „Dbam o Zdrowie” zajmuje się pomocą osobom w trudnej sytuacji życiowej lub materialnej poprzez finansowanie zakupu produktów leczniczych i materiałów medycznych; prowadzi także wszechstronną działalność w zakresie ochrony zdrowia i ratowania życia, wspierając i realizując szereg inicjatyw o charakterze zdrowotnym, edukacyjnym i charytatywnym.

W 2013 roku, w ramach projektu „Razem Możemy Więcej” oraz wspieranych od lat inicjatyw takich jak „Serce na Gwiazdkę” czy „Malowane Nadzieją”, udzieliła pomocy 200 organizacjom. Bezpośrednio pod swoją opieką miała 41 podopiecznych, w tym 23 dzieci - osoby cierpiące na choroby przewlekłe, m.in. nowotwory, mukowiscydozę, stwardnienie rozsiane, aspergilozę, dziecięce porażenie mózgowe i autyzm oraz ofiary wypadków. W jej działania zaangażowanych było ok. 100 wolontariuszy.
Fundacja została również członkiem wspierającym Forum Darczyńców - związku zrzeszającego organizacje, instytucje i firmy, które przyznają dotacje na różnorodne inicjatywy obywatelskie realizowane dla dobra publicznego. Członkowie Forum zwrócili uwagę przede wszystkim na fundacyjną inicjatywę „Razem Możemy Więcej” i realizowany w jej ramach Konkurs Grantowy, a także na długoletnią pomoc dla Domów Samotnej Matki.

Elżbieta Łacina
Członek Zarządu Fundacji „Dbam o Zdrowie”

Fundacja „Dbam o Zdrowie” od sześciu lat realizuje w firmie funkcje społeczne. Dzięki stabilnemu systemowi finansowania możemy prowadzić długofalowe projekty, co jest niezwykle istotne dla organizacji, które wspieramy. Ciągłość współpracy zapewnia im bowiem możliwość osiągania konkretnych rezultatów społecznych. Nasze działania to nie tylko doraźna pomóc, która oczywiście też jest bardzo ważna, ale przede wszystkim przemyślane, transparentne i długoletnie działanie. Fundacja jest też zaangażowana w budowanie wolontariatu, dzięki któremu pracownicy odczuwają większą satysfakcję z pracy.

41 podopiecznych

Około **125 tys. PLN** pozyskanych w ramach kampanii 1%

251 tys. PLN wsparcia dla Domów Samotniej Matki

blisko **20 tys.** beneficjentów

100 wolontariuszy

96 współpracujących organizacji w ramach projektu „Razem Możemy Więcej”

35,3 tys. PLN zebranych podczas kolacji charytatywnej dla Towarzystwa „J-elita”

2,5 mln PLN pozyskanych w projekcie „Razem Możemy Więcej” realizowanym wspólnie z organizacjami pozarządowymi

27,5 tys. PLN przekazanych płockim seniorom w ramach akcji „Podaruj Zdrowie Seniorom”

Karty „Podaruj Zdrowie" i „Razem Możemy Więcej" - z myślą o jeszcze większej przejrzystości działań.
Przekazując potrzebującym pomoc finansową Fundacja korzysta z narzędzi dających pewność, że powierzone jej przez darczyńców środki zostaną wykorzystane zgodnie z przeznaczeniem, tj. na zakup produktów leczniczych i materiałów medycznych. Temu celowi służą karty podarunkowe „Podaruj Zdrowie" i „Razem Możemy Więcej". Zdeponowane na nich fundusze mogą być wykorzystane wyłącznie na zakup leków (z wyłączeniem kosmetyków) w aptece.

Karty „Podaruj Zdrowie" oraz „Razem Możemy Więcej" trafiły już do ponad 20 tysięcy beneficjentów, zapewniając im pomoc w zakupie leków i artykułów medycznych.

ZAANGAŻOWANIE SPOŁECZNE

1%

Fundacja „Dbam o Zdrowie" od 2008 roku jest Organizacją Pożytku Publicznego.
Motywem przewodnim zrealizowanej w 2013 roku kampanii 1 proc. było hasło: „Niektórzy mogą tylko popatrzeć", odnoszące się do problemu niewykupywania leków z powodów finansowych. Pozyskaną kwotę 124 701,50 PLN Fundacja przekazała Domom Samotnej Matki oraz podopiecznym wskazanym przez darczyńców.

Pay-roll

Pay-roll to nowoczesny sposób finansowania działalności Fundacji, wdrożony z inicjatywy pracowników Pelion Healthcare Group z myślą o osobach, które chciałyby wspierać jej aktywność prospołeczną, a nie mają czasu, by włączyć się w przedsięwzięcia wymagające większego zaangażowania. Pracownicy wszystkich spółek mogą zadeklarować automatyczne przekazywanie określonej kwoty ze swojego miesięcznego wynagrodzenia (np. końcówki) na poczet Fundacji - zarówno na cele statutowe, jak i na pomoc konkretnym podopiecznym. Spółka BSS opracowała system umożliwiający sprawne rozliczenie pay-rolla, a wpłacona kwota jest każdorazowo widoczna na pasku wynagrodzenia. Inicjatywa cieszy się dużą popularnością. W 2014 roku planowane jest upowszechnianie inicjatywy wśród nowych pracowników i zachęcenie do udziału w przedsięwzięciu innych firm.
Inicjatywa Pay-roll została uznana za Dobrą Praktykę w raporcie Forum Odpowiedzialnego Biznesu. „Odpowiedzialny Biznes w Polsce. Dobre Praktyki 2013".

Zostań Darczyńcą

Zostań Darczyńcą to program stworzony w porozumieniu z farmaceutami, umożliwiający pacjentom i pracownikom Aptek Dbam o Zdrowie finansowe wsparcie podopiecznych Fundacji poprzez przekazanie na jej rzecz - podczas zakupów lub poprzez stronę internetową – „plusów" zebranych w ramach działającego do wiosny 2013 roku Programu Opieki Farmaceutycznej.
Podobnie jak w poprzednich latach, dzięki wsparciu darczyńców, Fundacja obdarowała swoich małych podopiecznych prezentami w ramach akcji „Radosny Dzień Dziecka" oraz „I Ty możesz zostać Świętym Mikołajem". W obie inicjatywy włączyli się pracownicy Pelion Healthcare Group.
Ambasadorami projektu są m.in. śpiewaczna operowa Anna Cymmerman, tenor Dariusz Stachura, koncertmistrz Filharmonii Łódzkiej Tomasz Gołębiewski, himalaista Piotr Pustelnik oraz sędzia Anna Maria Wesołowska.

ZOBOWIĄZANIE (2013 - 2015)-> kontynuacja

Kontynuacja akcji „I Ty możesz zostać Świętym Mikołajem"

✓ prezenty dla dzieci, większa liczba zaangażowanych pracowników

Razem Możemy Więcej

Projekt „Razem Możemy Więcej" ma na celu integrację i rozszerzenie współpracy z organizacjami pozarządowymi i innymi jednostkami działającymi w sektorze ochrony zdrowia i opieki społecznej w ramach wspólnych działań na rzecz niwelowania barier w dostępie do leków. Jego najważniejszym elementem jest Konkurs Grantowy, w ramach którego Fundacja dofinansowuje ogólnopolskie i lokalne projekty skierowane do osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, niemogących pozwolić sobie na zakup leków i środków medycznych.
W 2013 roku 74 uczestniczące w programie organizacje udzieliły ok. 20 tysiącom osób wsparcia w łącznej kwocie 2,5 miliona PLN.

Projekt „Razem Możemy Więcej" został uznany za Dobrą Praktykę w raporcie Forum Odpowiedzialnego Biznesu. „Odpowiedzialny Biznes w Polsce. Dobre Praktyki 2013".

ZOBOWIĄZANIE (2013 - 2015) -> kontynuacja

Rozwój projektu „Razem Możemy Więcej"

✓ Zwiększenie kwoty grantu o 800 tys. PLN, współpraca z większą liczbą organizacji, rozszerzenie projektu na Łódź Maraton Dbam o Zdrowie

Laureaci II edycji Konkursu Grantowego „Razem Możemy Więcej". Marzec 2013 r.

Wsparcie dla Domów Samotnej Matki

Fundacja Dbam o Zdrowie od 2009 roku wspiera Domy Samotnej Matki z terenu całej Polski. W 2013 roku udzieliła pomocy 16 placówkom, w których schronienie znalazły 294 kobiety i 300 dzieci. Jednostki otrzymały środki na zakup leków, artykułów medycznych i higienicznych oraz mleka o łącznej wartości 251 tysięcy PLN, a dzięki wsparciu wielu darczyńców i wolontariuszy Fundacji także zabawki, materiały piśmienne, gry i książki dla dzieci.
Akcję wspiera sędzia Anna Maria Wesołowska, śpiewaczka Anna Cymmerman i gitarzysta Jan Krzos.

Grażyna Cieślik
Prezes Polskiego Komitetu Pomocy Społecznej
Oddział w Płocku

Najważniejsza w udzielaniu pomocy jest jej celowość, szybkość i długofalowość. Fundacja „Dbam o Zdrowie", poprzez Konkurs Grantowy „Razem Możemy Więcej", realizuje wszystkie te założenia. Dzięki otrzymanym kartom możemy natychmiast wykupić niezbędne leki dla naszych podopiecznych, bez zbędnych formalności i bez angażowania środków własnych, których przecież samotne kobiety przebywające w naszych placówkach nie mają. W konkursie uczestniczymy już po raz trzeci – dzięki niemu możemy planować i wiemy, że ze wsparciem Fundacji będziemy nadal mogli nieść pomoc najbardziej potrzebującym. Dzięki przykładowi partnerstwa z Fundacją „Dbam o Zdrowie" poszliśmy o krok dalej i zaprosiliśmy do współpracy z nami inne jednostki. Od dwóch lat o grant staramy się z trzema innymi organizacjami, bo przecież „Razem Możemy Więcej".

Podaruj Zdrowie

Celem inicjatywy „Podaruj Zdrowie" jest pomoc w zakupie leków i artykułów medycznych najbardziej potrzebującym osobom indywidualnym. W 2013 roku w ramach zrealizowanej w Płocku akcji pod hasłem „Podaruj Zdrowie Seniorom" w ciągu jednego dnia do Fundacji wpłynęło 175 wniosków o wsparcie. Pomoc na łączną kwotę 27 500 PLN otrzymały 173 osoby powyżej 50. roku życia. W ratuszu miejskim odbyło się także spotkanie z dietetykiem, diabetologiem i rehabilitantem poświęcone profilaktyce zdrowotnej po 60. roku życia.

Akcja „Podaruj Zdrowie Seniorom" została uznana za Dobrą Praktykę w raporcie Forum Odpowiedzialnego Biznesu. „Odpowiedzialny Biznes w Polsce. Dobre Praktyki 2013".

Kolacje charytatywne

Organizowane od 4 lat wspólnie z Pelion Healthcare Group kolacje charytatywne są okazją do spotkania Zarządu firmy i Fundacji z przedstawicielami grup interesariuszy z myślą o wspólnym działaniu na rzecz osób potrzebujących.
Kolacja zorganizowana w grudniu 2013 roku dedykowana była Polskiemu Towarzystwu Wspierania Osób z Nieswoistymi Zapaleniami Jelita „J-elita". Patronat naukowy nad wydarzeniem objął prof. Adam Dziki, kierownik Kliniki Chirurgii Ogólnej i Kolorektalnej Uniwersytetu Medycznego w Łodzi. Gościem specjalnym spotkania była maratonka Karolina Jarzyńska. Zaproszeni goście wzięli udział w licytacji przekazanych przez nią koszulek z Igrzysk Olimpijskich w Londynie oraz prac artystów plastyków związanych z Fundacją od lat. Wieczór uświetnił koncert śpiewaczki operowej Anny Cymmerman. Łącznie uczestnicy kolacji zebrali kwotę 35 300 PLN, za którą Polskie Towarzystwo Wspierania Osób z Nieswoistymi Zapaleniami Jelita „J-elita" zakupiło niezbędny sprzęt medyczny. Hasłem przewodnim kolacji charytatywnych jest „Jak spełniać marzenia?". O swoich marzeniach i drodze do ich realizacji opowiadali do tej pory znani podróżnicy: żeglarka Natasza Caban, himalaista Piotr Pustelnik oraz podróżnik Tomasz Grzywaczewski. Podczas wszystkich odsłon kolacji zebrano i przekazano na rzecz różnych organizacji 102 tys. PLN.

Inicjatywa kolacji charytatywnych została uznana za Dobrą Praktykę w raporcie Forum Odpowiedzialnego Biznesu. „Odpowiedzialny Biznes w Polsce. Dobre Praktyki 2013".

ZOBOWIĄZANIE (2013 - 2015) -> kontynuacja

Kontynuacja projektu kolacji charytatywnych

✓ kolacja połączona ze zbiórką funduszy na rzecz Towarzystwa „J-elita"

14 kwietnia 2013 r., w III edycji Łódź Maratonu Dbam o Zdrowie, pod hasłem „Razem Możemy Więcej" wzięła udział Drużyna Fundacji „Dbam o Zdrowie".

Magdalena Pękacka
Dyrektorka Forum Darczyńców w Polsce

W 2013 r. Fundacja „Dbam o Zdrowie" została przyjęta do grona organizacji członkowskich Forum Darczyńców. Forum zrzesza organizacje, które prowadzą działania grantodawcze w sposób odpowiedzialny i przejrzysty. Fundacja przystępując do Forum wykazała, że działa w oparciu o zasady jawności, przejrzystości, efektywności i partnerstwa. Nasi członkowie stale podnoszą swoje kompetencje, uczą się od siebie wzajemnie, a także upowszechniają dobre praktyki wśród innych organizacji. Przykładem takich działań jest wspólne wypracowywanie przez fundacje korporacyjne katalogu standardów działania m.in. w obszarach: budowania misji i strategii, relacji z beneficjentami i procedur grantodawczych, zespołów fundacji, finansowania działalności fundacji korporacyjnej, jej relacji z otoczeniem, mierzenia i oceny efektów działań. Fundacja „Dbam o Zdrowie" bierze udział w cyklu seminariów, warsztatów i spotkań z doradcą, podczas których aktywnie włącza się w dyskusje, dzieli się wiedzą i doświadczeniem z pozostałymi fundacjami.

Przedstawiciele Polskiego Towarzystwa Wspierania Osób z Nieswoistymi Zapaleniami Jelita „J-elita" odbierają z rąk Wiceprezes Fundacji „Dbam o Zdrowie" czek na kwotę 35 300 PLN. Grudzień 2013 r.

Łódź Maraton Dbam o Zdrowie

Łódź Maraton Dbam o Zdrowie jest połączeniem międzynarodowej imprezy sportowej z akcją promującą aktywny tryb życia i nowoczesną charytatywność. Biegacze mogą wziąć udział w biegu maratońskim (42 km 195 m) i towarzyszącym mu biegu na dystansie 10 km.

W ramach imprezy odbywa się także Kids Run – masowy bieg dla dzieci i młodzieży na dystansie 1,5 km oraz rozgrywany na tym samym dystansie Bieg Śniadaniowy, któremu w 2013 r. patronowała Fundacja „Dbam o Zdrowie". Co roku w przeddzień maratonu organizowany jest rodzinny piknik zdrowotny, w trakcie którego można skorzystać z bezpłatnych badań profilaktycznych, zasięgnąć wiedzy ekspertów, a także wziąć udział w licznych warsztatach i prezentacjach. Na najmłodszych czekają atrakcje i zabawy edukacyjne.
Potwierdzeniem wysokiego poziomu sportowego i najwyższych standardów organizacyjnych obowiązujących podczas Łódź Maratonu Dbam o Zdrowie jest tytuł Bronze Label Road Race, przyznany mu przez Międzynarodowe Stowarzyszenie Federacji Lekkoatletycznych (IAAF). To pierwsze takie wyróżnienie dla biegu z Polski. Na całym świecie jest tylko 47 maratonów certyfikowanych przez IAAF.

Za organizację przedsięwzięcia odpowiada Stowarzyszenie „Maraton Dbam o Zdrowie", wspierane przez wolontariuszy.

2013

Do udziału w Łódź Maratonie Dbam o Zdrowie w 2013 roku zarejestrowało się 1 616 osób z 24 krajów - o prawie 16 proc. więcej niż rok wcześniej. Wzrosła także, aż o 81 proc., liczba uczestników biegu na dystansie 10 km. Łącznie do obu biegów zgłosiło się blisko 4 tys. osób.

Jak co roku na starcie łódzkiego maratonu nie zabrakło utytułowanych biegaczy z Polski i ze świata. W tym gronie znalazła się Karolina Jarzyńska, utytułowana polska lekkoatletka, rekordzistka Polski w półmaratonie oraz biegach na 5 i 10 km. Dystans 42 km 195 m pokonała w znakomitym czasie 2 godz. 26 min. 46 sek. - do pobicia rekordu Polski zabrakło zaledwie 37 sek. Od 2013 roku Karolina Jarzyńska jest stypendystką Łódź Maratonu Dbam o Zdrowie.
Misją Łódź Maratonu Dbam o Zdrowie jest także propagowanie wśród dzieci i młodzieży zdrowego stylu życia oraz zasad kulturalnego kibicowania podczas zawodów sportowych. Realizacji tego celu służy konkurs dla szkół „Mistrz Kibicowania". W jego ramach szkoły nadsyłają pomysły na organizację punktu kibicowania na trasie Łódź Maratonu Dbam o Zdrowie. Spośród nadesłanych prac wybieranych jest 20 najciekawszych. Zwycięskie szkoły otrzymują 1 tys. PLN na realizację przedstawionego projektu.

Maraton oznacza długie miesiące przygotowań

Drużyna Dbam o Zdrowie to powołana przez organizatorów nieformalna grupa treningowa, której celem jest zrealizowanie programu przygotowawczego do Łódź Maratonu Dbam o Zdrowie. Zawodnicy trenują dwa razy w tygodniu pod okiem profesjonalnych trenerów w trzech grupach podzielonych według stopnia zaawansowania. Udział w spotkaniach jest bezpłatny.

Puchar Łódź Maratonu Dbam o Zdrowie to cykl pięciu imprez biegowych, rozgrywanych rosnąco na dystansach od 5 do 25 km, które mają ułatwić wszystkim chętnym przygotowania do startu w imprezie. Po każdym biegu przyznawane są punkty - zawodnicy, którzy zbiorą ich najwięcej, w przeddzień Łódź Maratonu Dbam o Zdrowie otrzymują pamiątkowe puchary.

Indywidualne plany treningowe, dostępne bezpłatnie na stronie internetowej maratonu, to opracowane w oparciu o aplikację Motivato 15-tygodniowe dzienniczki przygotowań, które mają ułatwić trening początkującym i średniozaawansowanym zawodnikom.

W Łódź Maratonie Dbam o Zdrowie chętnie uczestniczą pracownicy Pelion Healthcare Group: przygotowują firmowe punkty kibicowania, a także sami biegają, zbierając jednocześnie środki na cele charytatywne. W 2013 roku do udziału w maratonie i biegu na 10 km zgłosili się pracownicy firmy z całej Polski.

Bartłomiej Wojdak
Dyrektor Biura Promocji, Turystyki i Współpracy z Zagranicą Urzędu Miasta Łodzi

Łódź Maraton Dbam o Zdrowie doskonale wpisuje się w cele i strategię Łodzi. Promowanie inicjatyw związanych ze sportem to jedno z naszych wyzwań. Staramy się promować wśród mieszkańców zdrowy tryb życia i wspieramy wszelkie inicjatywy związane ze sportem i szeroko rozumianą ochroną zdrowia. Łódzki maraton doskonale wypełnia tę przestrzeń. Ze względu na swój międzynarodowy charakter przyciąga do naszego miasta nie tylko sławnych sportowców i najlepszych biegaczy, ale także turystów z różnych zakątków świata. Dzięki doskonale dobranej trasie biegacze mogą podziwiać zarówno nasze zabytki, stare kamienice, jak i obszary zieleni, których w Łodzi mamy bardzo dużo. Jest to doskonała promocja Łodzi i jej mieszkańców.

Sławomir Wachowicz
Dyrektor Działu Finansowego BSS S.A.

W akcji Biegam-Pomagam brałem udział po raz pierwszy i jestem pewien, że kolejne starty w Łódź Maratonie Dbam o Zdrowie będę dedykował podopiecznym Fundacji „Dbam o Zdrowie". To niesamowite uczucie, gdy wiem, że zmagania sportowe, przezwyciężanie barier można połączyć z ideą charytatywności i pomocy drugiemu człowiekowi. Ja zmagam się z dystansem na trasie, a osoba dla której biegnę, zmaga się z chorobą. Biegnąc mogę pomóc – to naprawdę dodaje siły w trudnych chwilach biegu. Cieszę się, że dzięki mojej zbiórce mogłem pomóc w zakupie pompy insulinowej dla dziewięcioletniej Klaudii. Dzięki niej dziewczynka może żyć pełnią życia i realizować swoje pasje. Wiem, że wraz ze swoją drużyną zdobyła niedawno złoty medal w turnieju piłki nożnej.

ZAANGAŻOWANIE SPOŁECZNE

Biegam - Pomagam

„Biegam - Pomagam" to towarzysząca łódzkiemu maratonowi, oparta o nowoczesny model charytatywności inicjatywa partnera społecznego Maratonu: Fundacji „Dbam o Zdrowie", która zachęca uczestników do połączenia aktywności sportowej z niesieniem pomocy potrzebującym. Już wypełniając formularz rejestracyjny każdy biegacz może zadeklarować wpłatę na rzecz wybranej organizacji partnerskiej .

Pieniądze można przekazać również za pośrednictwem dwóch internetowych platform charytatywnych: DoMore.pl oraz Siepomaga.pl. Uczestnicy mogą dołączyć do zbiórek założonych przez organizatora lub organizacje partnerskie, założyć własną zbiórkę na wybrany cel lub wesprzeć zbiórki prowadzone przez innych biegaczy.

Inicjatywa ma charakter ogólnopolski, aktywnie angażują się w nią także pracownicy Pelion Healthcare Group. W 2013 roku biegacze zebrali łącznie blisko 40 tys. PLN, z czego na rzecz Fundacji „Dbam o Zdrowie" przekazali kwotę 18 tys. PLN. Własne zbiórki założyło 15 pracowników, wsparło je 380 osób. Dzięki uzbieranej kwocie podopieczni Fundacji otrzymali pomoc w zakupie leków i sprzętu medycznego.

W 2013 r. partnerami społecznymi akcji „Biegam-Pomagam" były: Fundacja Synapsis, Fundacja Hospicyjna – Hospicjum to też życie, Caritas Archidiecezji Łódzkiej oraz Fundacja Udaru Mózgu, które przez kilka miesięcy zabiegały o wsparcie biegaczy.

Akcja będzie kontynuowana w ramach kolejnej, 4. edycji Łódź Maratonu Dbam o Zdrowie.

ZOBOWIĄZANIE (2013) -> kontynuacja

Łódź Maraton Dbam o Zdrowie największym charytatywnym maratonem w Polsce

✓ Zbiórki dedykowane, organizacje partnerskie, wpłaty przy zapisach.

Karolina Jarzyńska
Stypendystka Łódź Maratonu Dbam o Zdrowie

Udział w Łódź Maratonie Dbam o Zdrowie i pobyt w Łodzi był dla mnie niezapomnianym przeżyciem. Spotkały mnie tu same dobre rzeczy. Zostałam stypendystką łódzkiego maratonu, dzięki czemu spadł mi z serca ogromny ciężar stałego martwienia się o kwestie finansowe. Od tej pory zaczęłam skupiać się jedynie na osiągnięciach sportowych i od razu pobiłam mój rekord życiowy z Japonii, który był bliski rekordowi Polski. Finisz i meta w Atlas Arenie oraz bieg po czerwonym dywanie również były niezapomnianym doświadczeniem. W Łodzi panuje wspaniała atmosfera i iście sportowa rywalizacja. W Łodzi po raz pierwszy spotkałam się z tak fajnie i prężnie działającą ideą charytatywności, co w Polsce wciąż jeszcze należy do nowości. Sama również miałam przyjemność założyć zbiórkę charytatywną, dzięki czemu mój bieg i sukces okazały się podwójnie ważne.

Każdego roku maratończyków w Łodzi dopingują uczniowie łódzkich szkół.

W ramach rozgrywanego równolegle do maratonu biegu na dystansie 10 km co roku uczestniczą osoby niepełnosprawne.

Dialog z interesariuszami

Identyfikacja grup interesariuszy prowadzona była w formie konsultacji angażujących każdą ze spółek Pelion Healthcare Group, w tym ich najważniejsze działy. Narzędziem wspomagającym proces była specjalnie przygotowana ankieta, w której każda z jednostek pytana była zarówno o bieżącą działalność, jak i współpracę z kluczowymi partnerami i organizacjami.
Zebrane w ten sposób informacje stały się podstawą przygotowania mapy interesariuszy, definiującej nie tylko ich grupy oraz element łańcucha wartości, na którym występują jednostronne lub wzajemne oddziaływania, ale też charakter tych relacji.

ZOBOWIĄZANIE (2013) -> kontynuacja

Wdrożenie i usprawnienie nowoczesnych form komunikacji z inwestorami.

✗ Działania będą wdrażane w 2014 roku

Spółki Pelion Healthcare Group należą do:

- World Economic Forum
- Global Compact - Organizacja Narodów Zjednoczonych
- Izby Gospodarczej Farmacja Polska
- Polskiej Rady Biznesu
- Związku Pracodawców Hurtowni Farmaceutycznych
- Stowarzyszenia Emitentów Giełdowych
- GIRP (Groupement International de la Répartition Pharmaceutique Full-line Wholesalers/ The European Association of Pharmaceutical Full-Line Wholesalers)
- Łomżyńskiej Izby Przemysłu Handlowego
- Polskiej Organizacji Pracodawców Osób Niepełnosprawnych
- Fundacji na Rzecz Rozwoju Wydziału Farmaceutycznego przy Uniwersytecie Medycznym w Poznaniu
- Lubelskiego Klubu Biznesu

PELION przestrzega 10 zasad Global Compact

2 lipca 2012 r. Pelion Healthcare Group, jako pierwsza firma z Łodzi i polskiego sektora ochrony zdrowia, została członkiem Global Compact - - inicjatywy, której celem jest rozwijanie międzynarodowej grupy firm społecznie odpowiedzialnych. Udział w Global Compact daje niepowtarzalną szansę wymiany doświadczeń z zakresu problematyki zrównoważonego rozwoju oraz społecznej odpowiedzialności biznesu. Jako uczestnik Global Compact, Pelion Healthcare Group zobowiązała się do poparcia, przyjęcia i stosowania, we wszystkich obszarach prowadzonej działalności, 10 zasad dotyczących praw człowieka, standardów pracy, ochrony środowiska i przeciwdziałania korupcji.

ZASADY:

1. Popieranie i przestrzeganie praw człowieka przyjętych przez społeczność międzynarodową.
2. Eliminacja wszelkich przypadków łamania praw człowieka przez firmę.
3. Poszanowanie wolności zrzeszania się.
4. Eliminacja wszelkich form pracy przymusowej.
5. Zniesienie pracy dzieci.
6. Efektywne przeciwdziałanie dyskryminacji w sferze zatrudnienia.
7. Prewencyjne podejście do środowiska naturalnego.
8. Podejmowanie inicjatyw mających na celu promowanie postaw odpowiedzialności ekologicznej.
9. Stosowanie i rozpowszechnianie przyjaznych środowisku technologii.
10. Przeciwdziałanie korupcji we wszystkich formach, w tym wymuszeniom i łapówkarstwu.

*Szczegółowe informacje na temat inicjatywy można znaleźć na www.**globalcompact.org.pl.***

ZOBOWIĄZANIE (2013-2015) -> kontynuacja

Implementacja zasad Global Compact oraz działań odpowiedzialnego biznesu wśród kontrahentów i partnerów biznesowych

✓ W końcu roku Zarząd Pelion S.A. zobowiązał Zarządy Spółek do wprowadzania we wszystkich zawieranych umowach o współpracy oświadczenia dotyczącego przestrzegania zasad Global Compact

Zaufanie

Przywództwo

Odpowiedzialność

Efektywnie prowadzony dialog z interesariuszami jest punktem wyjścia do właściwego formułowania i bieżącej aktualizacji strategii społecznej odpowiedzialności Pelion Healthcare Group.

Opracowana i przyjęta w 2012 roku oficjalna Strategia CSR na lata 2012--2015 objęła definicję kluczowych grup interesariuszy, charakteru wzajemnych relacji, ryzyka, jakie może się z nimi wiązać oraz celów do osiągnięcia w wyznaczonym okresie. Zgodnie z jej zapisami Pelion Healthcare Group wciela w życie kluczowe wartości: odpowiedzialność, zaufanie i przywództwo dzięki synergicznym działaniom czterech głównych lini biznesowych w zakresie:

- dbania o zdrowie pacjentów poprzez zwiększenie dostępu do leczenia i aktywną profilaktykę
- budowy zdrowych relacji z partnerami i inwestorami opartych o transparentność biznesu
- budowy zdrowych relacji z pracownikami i inicjowania działań z myślą o ich zdrowiu
- dbania o zdrowie środowiska naturalnego poprzez minimalizowanie negatywnego wpływu własnych działań na jego stan
- dbania o zdrowie społeczności poprzez lokalne zaangażowanie i aktywną współpracę z organizacjami pozarządowymi i środowiskiem naukowym

Dialog z interesariuszami

PACJENCI

CEL Zachować najwyższą dbałość o zdrowie pacjentów w zakresie, w jakim pozostaje ono pod bezpośrednim wpływem działalności firmy na szeroko rozumianym rynku ochrony zdrowia w kraju i za granicą, w tym w szczególności promować najwyższe standardy dystrybucji leków, zwiększać dostępność leków dla pacjenta i nieustannie doskonalić system świadczonej opieki farmaceutycznej.

POŻĄDANY CHARAKTER RELACJI:
zaufanie do marki

FORMY DIALOGU:

- Opieka farmaceutyczna w aptekach
- Program 60+
- Dwumiesięcznik „Dbam o Zdrowie"
- Kwartalnik „Magazyn 60+"
- Portale: doz.pl, medme.pl, cafesenior.pl, leku.pl
- Portal www.vaistine.lt
- Aplikacja appteka.eu
- Profile w mediach społecznościowych
- Newslettery
- Komunikacja wokół Łódź Maratonu Dbam o Zdrowie

PRACOWNICY

CEL Oferować godne warunki zatrudnienia w przyjaznym środowisku pracy, wspierać rozwój zawodowy i osobisty oraz promować zdrowy tryb życia.

POŻĄDANY CHARAKTER RELACJI:
lojalność wobec firmy

FORMY DIALOGU:

- Konsultacje pracownicze
- Internet, Elektroniczna Tablica Ogłoszeń
- Kwartalnik „Nasza Firma"
- Dodatek do kwartalnika „Nasza Firma" – „Nasza Społeczna Odpowiedzialność"
- Biuletyn „Lider Zdrowia" i inne biuletyny firmowe
- Portal www.pharmbook.pl
- Regularne spotkania Kadry Menadżerskiej
- Spotkania Rady Pracowniczej
- Imprezy pracownicze
- Kodeks Etyki
- Idea na plus
- Pelion Wellness Program
- Raport Roczny / Raport Społecznej Odpowiedzialności

MEDIA

CEL Prowadzić transparentną, aktywną politykę informacyjną, wykorzystując nowe technologie zapewniające szybki i szeroki dostęp do informacji.

POŻĄDANY CHARAKTER RELACJI:
zaufanie i współpraca

FORMY DIALOGU:

- Komunikaty prasowe
- Konferencje prasowe
- Bieżące kontakty i komentarze
- Strona www.pelion.eu / m.pelion.eu i strony spółek
- Raport Roczny / Raport Społecznej Odpowiedzialności

ŚRODOWISKO NAUKOWE I AKADEMICKIE

CEL Dzielić się wiedzą i współpracować na rzecz rozwoju kadr w regionie.

POŻĄDANY CHARAKTER RELACJI:
współpraca i wzajemny rozwój

FORMY DIALOGU:

- Wymiana doświadczeń i wiedzy
- Praktyki i staże („Młodzi w Łodzi", „Program Kariera")
- Udział w konferencjach
- Dni otwarte
- Udział w Radzie Biznesu Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego
- Ambasadorzy firmy Pelion
- Media

DOSTAWCY, PODWYKONAWCY I PARTNERZY BIZNESOWI

CEL Być pożądanym partnerem biznesowym i współpracować z tymi, którzy podzielają ważne dla firmy wartości.

POŻĄDANY CHARAKTER RELACJI:
partnerstwo

FORMY DIALOGU:

- Spotkania i konferencje
- Newslettery
- Kodeks Etyki
- Strona www.pelion.eu / m.pelion.eu i strony spółek
- Kontakty bieżące (e-mail, telefon)
- Raport Roczny / Raport Społecznej Odpowiedzialności

KLIENCI

CEL Świadczyć usługi z zachowaniem najwyższej staranności i profesjonalnych standardów.

POŻĄDANY CHARAKTER RELACJI:
satysfakcja i zaufanie

FORMY DIALOGU:

- Badanie satysfakcji
- Konferencje i regularne spotkania
- Miesięcznik „Bez Recepty"
- Magazyn „Farmakoekonomika Szpitalna"
- Portal www.pharmbook.pl
- Strona www.pelion.eu / m.pelion.eu i strony spółek
- Szkolenia
- Newslettery
- Infolinia
- Kontakt mailowy, telefoniczny
- Kodeks Etyki
- Raport Roczny / Raport Społecznej Odpowiedzialności

UCZESTNICY RYNKU KAPITAŁOWEGO

CEL zwiększać wartość firmy poprzez jej trwały rozwój oraz zapewniać transparentność zarządzania, regularnie udostępniając rzetelne finansowe i pozafinansowe informacje związane z jej działalnością.

POŻĄDANY CHARAKTER RELACJI:
zaufanie oraz wzajemnie korzystna komunikacja

FORMY DIALOGU:

- Raporty bieżące, okresowe, raport roczny
- Konferencje kwartalne - prezentacja wyników
- Indywidualne i grupowe spotkania z analitykami i inwestorami
- Udział w konferencjach i spotkaniach
- Bieżące kontakty (e-mail, telefon)
- Strona pelion.eu / m.pelion.eu i strony spółek

SPOŁECZNOŚĆ LOKALNA

CEL Poprzez efektywność biznesową i zaangażowanie w rozwój społeczno-gospodarczy regionu aktywnie uczestniczyć w budowaniu dobrobytu jego mieszkańców.

POŻĄDANY CHARAKTER RELACJI:
wzajemna uwaga

FORMY DIALOGU:

- Komunikacja wokół lokalnych działań realizowanych przez Fundację „Dbam o Zdrowie"
- Komunikacja wokół Łódź Maratonu Dbam o Zdrowie
- Udział w wydarzeniach społeczno-gospodarczych
- Raport Roczny / Raport Społecznej Odpowiedziności

ORGANIZACJE POZARZĄDOWE

CEL Angażować się w poprawę kondycji zdrowotnej społeczeństwa.

POŻĄDANY CHARAKTER RELACJI:
aktywny dialog

FORMY DIALOGU:

- Działania Fundacji „Dbam o Zdrowie"
- Projekt „Razem Możemy Więcej"
- Spotkania
- Strona www.fundacja.doz.pl
- Platforma współpracy NGO
- Łódź Maraton Dbam o Zdrowie

ŚRODOWISKO NATURALNE

CEL Nieustannie poszukiwać nowych możliwości minimalizowania negatywnego oddziaływania firmy na środowisko naturalne we wszystkich sferach działalności firmy.

POŻĄDANY CHARAKTER RELACJI:
zwiększanie świadomości, troska i odpowiedzialność

FORMY DIALOGU:

- Polityka środowiskowa
- Ekoprojekt Pelion
- Ekozespół

Środowisko naturalne

Od 2012 roku zarządzanie oddziaływaniem Pelion Healthcare Group na środowisko naturalne odbywa się w oparciu o firmową politykę środowiskową, zobowiązującą m.in. do przestrzegania przepisów prawa odnoszących się do ochrony środowiska oraz wprowadzania indywidualnych i autorskich projektów w tym zakresie. Jako członek społeczności Global Compact Pelion realizuje główne założenia polityki środowiskowej poprzez prewencyjne podejście do środowiska naturalnego, podejmowanie inicjatyw mających na celu promowanie postaw odpowiedzialności ekologicznej oraz stosowanie i rozpowszechnianie przyjaznych środowisku technologii.
W 2013 roku Pelion Healthcare Group nie otrzymała kar pieniężnych ani nie podlegała sankcjom pozafinansowym z tytułu nieprzestrzegania regulacji odnoszących się do ochrony środowiska naturalnego oraz nie odnotowała incydentów mających negatywny wpływ na środowisko.

Transport

- optymalizacja tras oraz maksymalne wykorzystanie ładowności pojazdów dzięki synergicznej współpracy między liniami biznesowymi (łączenie transportów),
- nowoczesna flota samochodowa z ekonomicznymi silnikami diesla,
- tele- i wideokonferencje, wpływające na zmniejszenie ilości wyjazdów służbowych,
- promocja eco-drivingu – podręcznik i szkolenia z ekologicznej jazdy dla pracowników,
- carpooling - zachęcanie pracowników do wspólnych dojazdów do pracy oraz wyjazdów służbowych jednym samochodem.

Krzysztof Sima
Prezes Zarządu Daruma Sp. z o.o.

Opracowując strategię CSR i politykę środowiskową zdiagnozowane zostały główne obszary wpływu firmy Pelion S.A. na środowisko. Dzięki temu łatwiej nimi zarządzać, co prowadzi w konsekwencji do zmniejszenia kosztów działalności i ograniczenia strat. Cały czas wprowadzamy i udoskonalamy rozwiązania technologiczne, które pozwalają ograniczyć m.in. zużycie papieru. Dzięki współpracy z wyspecjalizowanymi firmami odpady z tworzyw sztucznych, a także kartony wykorzystywane do pakowania trafiają do recyklingu. Dużą wagę przywiązujemy do edukacji ekologicznej pracowników.

ZOBOWIĄZANIE (2013) -> kontynuacja

Wzrost ilości pracowników przeszkolonych z eco-drivingu

✕ Planowane na kolejny rok

80 kg baterii

288 ton makulatury

25 kg nakrętek w ramach akcji „Korki w worki"

961 kg tonerów

... zebrały spółki Pelion Healthcare Group w 2013 roku

Zużycie paliw

Zużycie paliw w Pelion Healthcare Group (spółki polskie) wzrosło w 2013 roku o niecałe 19 proc.

Rodzaj paliwa	2011	2012	2013
benzyna (l.)	139 436,34	72 837, 20	76 211,46
olej (l.)	474 377,70	401 030,18	487 090,49
RAZEM	**613 814,04**	**473 867,38**	**563 301,95**

Rodzaj paliwa	Norma EURO	Ilość litrów	Udział w zakupie/ rok wg normy EURO
Benz	5	29 109,66	40,75%
ON	5	200 428,45	
Benz	4	41 734,81	58,08%
ON	4	285 442,46	
Benz	3	4 203,57	0,96%
ON	3	1 219,58	
Benz	2	1 163,42	0,21%
ON	2	0,00	
		563 301,95	**100,00%**

W strukturze floty systematycznie rośnie udział pojazdów spełniających w zakresie dopuszczalnego poziomu emisji spalin normę EURO 5, a wyraźnie zmniejsza się - poprzez ich wykluczanie z eksploatacji - liczba samochodów, w przypadku których spalanie odpowiada normie EURO 3.

ZAANGAŻOWANIE SPOŁECZNE

Ekoprojekt Pelion:

- przestrzeganie obowiązujących aktów prawnych z zakresu ochrony środowiska oraz innych wymagań dotyczących działalności firmy,
- ograniczanie niekorzystnego wpływu działalności na środowisko poprzez racjonalne wykorzystywanie energii elektrycznej, cieplnej oraz zasobów naturalnych ze szczególnym uwzględnieniem zużycia papieru,
- prowadzenie racjonalnej i niestwarzającej zagrożenia dla środowiska gospodarki odpadami poprzez segregację, zabezpieczanie i przekazywanie do recyclingu lub likwidacji,
- promowanie wśród pracowników i interesariuszy postaw pro-środowiskowych i wdrażanie zachowań przyjaznych środowisku,
- stałe doskonalenie procesów technologicznych oraz wprowadzanie nowych rozwiązań technicznych i organizacyjnych zmierzających do zmniejszenia szkodliwego wpływu na środowisko.

ZOBOWIĄZANIE (2013) -> kontynuacja

Kontynuacja i rozwój działań w ramach Ekoprojektu Pelion

✓ Kontynuacja rozpoczętych projektów

Prace przygotowane przez dzieci pracowników firmy na konkurs ekologiczny z okazji Dnia Dziecka. Czerwiec 2013 r.

Biuro i budynki

- elektroniczny obieg dokumentów i faktur,
- promowanie wykorzystywania nośników elektronicznych do dystrybucji dokumentów,
- system Workflow - rozliczanie urlopów i delegacji bez użycia papieru,
- elektroniczne kartki świąteczne,
- ograniczanie zużycia papieru,
- eliminacja naczyń jednorazowych,
- sukcesywna wymiana oświetlenia na energooszczędne, czujniki ruchu w nowo powstających budynkach,
- modernizacja / projektowanie budynków pod kątem efektywności termicznej,
- nowoczesne, efektywne energetycznie systemy termo-wentylacyjne i chłodnicze,
- racjonalne gospodarowanie powierzchnią do ogrzania w okresie zimowym.

ZAANGAŻOWANIE SPOŁECZNE

Leki za tonery to projekt łączący ochronę środowiska, zaangażowanie w działania na rzecz społeczności, integrację pracowników wokół wspólnych pozytywnych celów i wzmacnianie pozytywnego wizerunku Pelion Healthcare Group w oczach partnerów biznesowych.
Pracownicy spółek zbierają zużyte tonery, które następnie sprzedawane są jako odpady szkodliwe firmie zajmującej się ich skupem i utylizacją. Pozyskane w ten sposób środki zasilają konto Fundacji „Dbam o Zdrowie" z przeznaczeniem na zakup leków i materiałów medycznych dla wskazanej przez spółkę osoby lub instytucji. Do udziału w akcji pracownicy spółek zachęcają partnerów handlowych, znajomych i rodziny.
W 2013 roku w ramach akcji spółki zebrały 961,80 kg tonerów.

Zakup i zużycie energii elektrycznej [kWh]
Rozszerzony zakres raportowania

	2012	2013
GK Pelion (spółki polskie)	11 394 532,00	12 239 774,00
Apteki[1]	1 476 959,00	7 481 911,00
RAZEM	**12 871 491,00**	**19 721 685,00**

Łączny pobór wody [m³]
Rozszerzony zakres raportowania

	2012	2013
GK Pelion (spółki polskie)	40 506,00	29 003,00
Apteki[2]	3 497,00	59 563,00
RAZEM	**44 003,00**	**88 566,00**

Łączna ilość odprowadzonych ścieków [m³]
Rozszerzony zakres raportowania

	2012	2013
GK Pelion (spółki polskie)	39 894,00	27 950,00
Apteki[2]	3 497,00	59 563,00
RAZEM	**43 391,00**	**87 513,00**

Gospodarowanie produktami leczniczymi

- nowoczesne rozwiązania logistyczne, minimalizujące ryzyko uszkodzenia czy utraty jakości przez produkty lecznicze, w tym grupa pojazdów przystosowanych do transportu leków w tzw. zimnym łańcuchu dostaw,
- rygorystyczne zarządzanie terminami przydatności produktów leczniczych,
- wykorzystanie pojemników wielokrotnego użytku,
- nowe inwestycje magazynowe starannie analizowane pod kątem efektywności energetycznej,
- nowoczesne elektroniczne systemy obsługi zamówień z aptek,
- racjonalna gospodarka izotermicznymi opakowaniami wielorazowego użytku,
- nowoczesne linie sortująco-kompletacyjne, pozwalające na szybsze przygotowywanie zamówień do wysyłki, co pomaga w optymalizacji procesów transportowych,
- efektywne wykorzystywanie powierzchni, które muszą być chłodzone.

1. W 2013 zwiększono liczbę aptek objętych wskaźnikiem:
   - w 2012 raportowane dane obejmowały grupę 100 aptek
   - w 2013 dane obejmowały grupę 574 aptek

2. W 2013 zwiększono liczbę aptek objętych wskaźnikiem:
   - w 2012 raportowane dane obejmowały grupę 100 aptek
   - w 2013 dane obejmowały grupę 466 aptek

Sprzedaż detaliczna

- portale www.doz.pl i www.vaistine.lt, aplikacja www.apptek.eu, www.efarmtargi.pl, www.emedicines.pl - realizacja części zamówień on-line, co ogranicza potrzebę rozwijania placówek stacjonarnych i związanego z tym obciążenia dla środowiska
- efektywne gospodarowanie materiałami informacyjnymi i promocyjnymi.

Gospodarowanie odpadami

- zbiórka przeterminowanych lub uszkodzonych produktów leczniczych w firmie i w aptekach,
- zbiórka i sortowanie odpadów do ponownego przetworzenia oraz tzw. elektrośmieci (tonery, baterie, telefony komórkowe, żarówki),
- utylizacja wszelkich odpadów w ramach umów z wyspecjalizowanymi firmami.

Ewidencja odpadów
Tworzywa sztuczne [Mg]

	2013
Pelion + Magazyn PGF Łódź[3]	28,46
Pozostałe spółki[4]	40,755
RAZEM	**69,215**

W 2013 r. rozszerzono obszar raportowania o dane dotyczące odpadów, jakimi są opakowania sztuczne (głównie folia wykorzystywana do pakowania). Zwiększył się również zasięg raportowania, gdyż przedstawione dane obejmują 17 spółek ze wszystkich głównych linii biznesowych oraz spółkę Pharmapoint (w 2012 r. raportowano dane z 4 spółek). W celu ograniczenia odpadów typu tektura wprowadza się pojemniki wielokrotnego użytku, a także powtórnie wykorzystuje kartony do pakowania. Takie pojemniki zakupiono m.in. do łódzkiego magazynu. Prowadzone są również działania ograniczające odpady medyczne poprzez ściślejszą kontrolę terminów ważności preparatów, przeceny preparatów z krótkimi datami, a także zwroty do producentów. Szczególną uwagę przywiązuje się do dbałości o leki, aby nie uszkodzić ich na żadnym etapie łańcucha dostaw.

Dzieci pracowników firmy chętnie uczestniczą w akcjach proekologicznych. Na zdjęciu: wspólne sadzenie drzew. Czerwiec 2013 r.

ZAANGAŻOWANIE SPOŁECZNE

Ekozespół - grupa pracowników firmy, która przyjęła sobie za cel promowanie ekologicznych rozwiązań. Członkowie zespołu opracowali już m.in. podręcznik eco-drivingu, stworzyli zakładkę porad ekologicznych na firmowej stronie internetowej, organizują konkursy wiedzy o ochronie środowiska dla dzieci pracowników i promują racjonalne gospodarowanie firmowymi zasobami. Zespół inicjuje i realizuje większość proekologicznych przedsięwzięć realizowanych przez spółkę.

Ewidencja odpadów
Artykuły medyczne [Mg]

	2012	2013
Pelion + Magazyn PGF Łódź[3]	5,9652	20,3618
Pozostałe spółki[4]	7,7392	9,0937
RAZEM	**13,7044**	**29,4555**

Ewidencja odpadów
Papier i tektura [Mg]

	2012	2013
Pelion + Magazyn PGF Łódź[3]	47,202	37,6000
Pozostałe spółki[4]	33,114	190,9700
RAZEM	**80,316**	**228,5700**

3. Dane w 2013 r. obejmują również magazyn Urtica
4. 2012 r. zawiera dane z 2 spółek, dane za 2013 r. obejmują dane z 15 spółek z Grupy

Nagrody

Solidny Pracodawca Roku Ziemi Łódzkiej

Tytuł przyznawany w uznaniu dla realizowanych przez firmy polityk personalnych. Kapituła nagrody doceniła oferowane przez **Pelion Healthcare Group** możliwości rozwoju zawodowego i elastycznego zatrudnienia, rozbudowany system motywacyjny, szeroki wachlarz świadczeń socjalnych i aktywną współpracę z biznesem, umożliwiającą studentom i absolwentom zdobywanie doświadczeń zawodowych w ramach praktyk i staży.

Najlepszy Partner w Biznesie

Tytuł przyznawany przez magazyn ekonomiczny „Home&Market" firmom wyróżniającym się na rynku jakością, wiarygodnością i przestrzeganiem najwyższych standardów biznesowych, dla których kluczowa jest relacja z klientami. **Pelion S.A.** została wyróżniona za świadczenie usług na najwyższym poziomie, ściśle dostosowanych do potrzeb odbiorców i wychodzących naprzeciw ich rosnącym oczekiwaniom, oraz zachowanie atrakcyjności dla inwestorów mimo niekorzystnych zmian na rynku farmaceutycznym.

Ranking spółek giełdowych najlepiej raportujących dane ESG

Zestawienie spółek najlepiej raportujących dane pozafinansowe, tj. dotyczące ochrony środowiska, odpowiedzialności społecznej oraz ładu korporacyjnego. Rankingowi, sporządzonemu metodą GES Risk Rating, bazującą na międzynarodowych normach dotyczących zrównoważonego rozwoju, korupcji oraz bezpieczeństwa i higieny pracy w połączeniu z Zasadami Odpowiedzialnego Inwestowania, patronują: Stowarzyszenie Emitentów Giełdowych, firma GES i Crido Business Consulting. **Pelion S.A.** została wyróżniona w sektorze spółek związanych z ochroną zdrowia oraz spółek polskich należących do indeksu sWIG80.

Kod Sukcesu

Nagroda ustanowiona przez redakcję tygodnika „Wprost", przyznawana za niekonwencjonalne działania na polskim rynku, odwagę funkcjonowania i umiejętność podejmowania trudnych wyzwań. Spółka **DOZ S.A**. została wyróżniona za realizację ważnych społecznie projektów na rzecz pacjentów: Programu Opieki Farmaceutycznej oraz Programu 60+.

Lodołamacze 2013

Nagroda Polskiej Organizacji Pracodawców Osób Niepełnosprawnych przyznawana z myślą o promowaniu osób prywatnych i pracodawców, którzy w swojej bieżącej działalności aktywnie odwołują się do problemu niepełnosprawności. **Pelion Healthcare Group** otrzymała wyróżnienie w kategorii „Otwarty rynek" w uznaniu szczególnej wrażliwości społecznej i działań na rzecz promowania aktywności niepełnosprawnych w różnych dziedzinach życia społecznego i zawodowego.

Złote i Kryształowe Godło „Reader's Digest"

Nagroda przyznawana na podstawie wyników jednego z największych badań konsumenckich w Europie *European Trusted Brands*. Złote Godło otrzymują marki cieszące się zaufaniem największej grupy respondentów. Kryształowe trafia do tych, które uzyskały najwyższe noty w ocenie według kryteriów: jakości i jej stosunku do ceny, siły wizerunku i zrozumienia potrzeb klienta. **Apteki Dbam o Zdrowie** zostały uznane za markę godną zaufania głosami 18 proc. uczestników badania, uzyskując jednocześnie wysokie noty w ocenie konsumenckiej.

Euro-Partner

Tytuł przyznany **Pelion Healthcare Group** przez Fundację Gospodarczą „Euro-Partner" w pierwszym ogólnopolskim plebiscycie nakierowanym na wyłonienie firm, spółek akcyjnych, przedsiębiorstw, spółdzielni, stowarzyszeń, fundacji oraz innych instytucji, które są wzorowo zarządzane i prowadzą działalność w oparciu o najwyższe standardy.

ŁAD KORPORACYJNY

ŁAD KORPORACYJNY
WALNE ZGROMADZENIE AKCJONARIUSZY
RADA NADZORCZA
KOMITET DS. AUDYTU
KOMITET DS. NOMINACJI I WYNAGRODZEŃ
ZARZĄD
DZIAŁ AUDYTU WEWNĘTRZNEGO
AUDYTOR ZEWNĘTRZNY
SPRAWOZDAWCZOŚĆ FINANSOWA

Ład korporacyjny

Spółka Pelion S.A. i jej organy stosowały w 2013 roku zasady ładu korporacyjnego opisane w Załączniku do Uchwały Rady Nadzorczej GPW Nr 19/1307/2012 Rady Nadzorczej GPW z dnia 21 listopada 2012 roku: *Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW*. Treść dokumentu jest publicznie dostępna na stronie internetowej Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie poświęconej zagadnieniom ładu korporacyjnego www.corp-gov.gpw.pl oraz na stronie internetowej spółki www.pelion.eu w sekcji „Dobre praktyki".
W 2013 roku odnotowano jedno odstępstwo od zasad zawartych w zbiorze. Podczas Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy w dn. 26 kwietnia 2013 roku częściowo odstąpiono od stosowania zasady zawartej w Części IV pkt. 10 dokumentu, dotyczącej zapewnienia akcjonariuszom możliwości udziału w Walnym Zgromadzeniu przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej. Spółka zapewniła jedynie transmisję w czasie rzeczywistym, bez możliwości dwustronnej komunikacji, w ramach której akcjonariusze mogą wypowiadać się w toku obrad, przebywając w miejscu innym niż ich miejsce.

Pełna treść Oświadczenia o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego w Pelion S.A. w 2013 roku znajduje się w sprawozdaniu finansowym za rok 2013, zamieszczonym na stronie internetowej www.pelion.eu.

1 Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy

Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy jest najwyższą władzą Pelion S.A. i jako taka m.in. decyduje o ewentualnym przekształceniu, likwidacji lub cofnięciu likwidacji spółki, stanowi o podziale zysku, zmianie statutu i wielkości kapitału zakładowego. Wybiera, nominuje i ustala wysokość wynagrodzeń członków Rady Nadzorczej, rozpatruje i zatwierdza sprawozdanie Zarządu oraz sprawozdanie finansowe i udziela absolutorium członkom organów spółki. Podejmuje decyzje o emisji obligacji zamiennych lub z prawem pierwszeństwa, nabyciu akcji własnych, umorzeniu i przymusowym wykupie akcji.
Walne Zgromadzenie Pelion S.A. działa na podstawie Kodeksu Spółek Handlowych, Statutu Spółki oraz Regulaminu Walnego Zgromadzenia. W §12 Statutu Spółki zostały określone uprawnienia Walnego Zgromadzenia, które są powtórzeniem regulacji Kodeksu Spółek Handlowych lub jej modyfikacją, w zakresie dozwolonym przez Kodeks Spółek Handlowych i zgodnym z zasadami ładu korporacyjnego. Przebieg obrad Walnego Zgromadzenia jest transmitowany na stronie internetowej spółki www.pelion.eu.

Akcjonariusze Pelion S.A. uczestniczący w **Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu** w dn. **26 kwietnia 2013** roku zatwierdzili sprawozdanie Zarządu z działalności spółki w roku obrotowym 2012 i sprawozdanie finansowe za rok 2012; podjęli uchwałę o przeznaczeniu części zysku netto za 2012 rok na wypłatę dywidendy dla akcjonariuszy (2 PLN na akcję) oraz przekazanie pozostałej części na kapitał zapasowy spółki; udzielili absolutorium członkom organów spółki, powołali członków Rady Nadzorczej i zmienili statut spółki; wyrazili zgodę na nabycie przez spółkę akcji własnych w celu umorzenia; umorzyli 590 272 akcje własne spółki, obniżając kapitał zakładowy o kwotę 1 180 544 PLN.

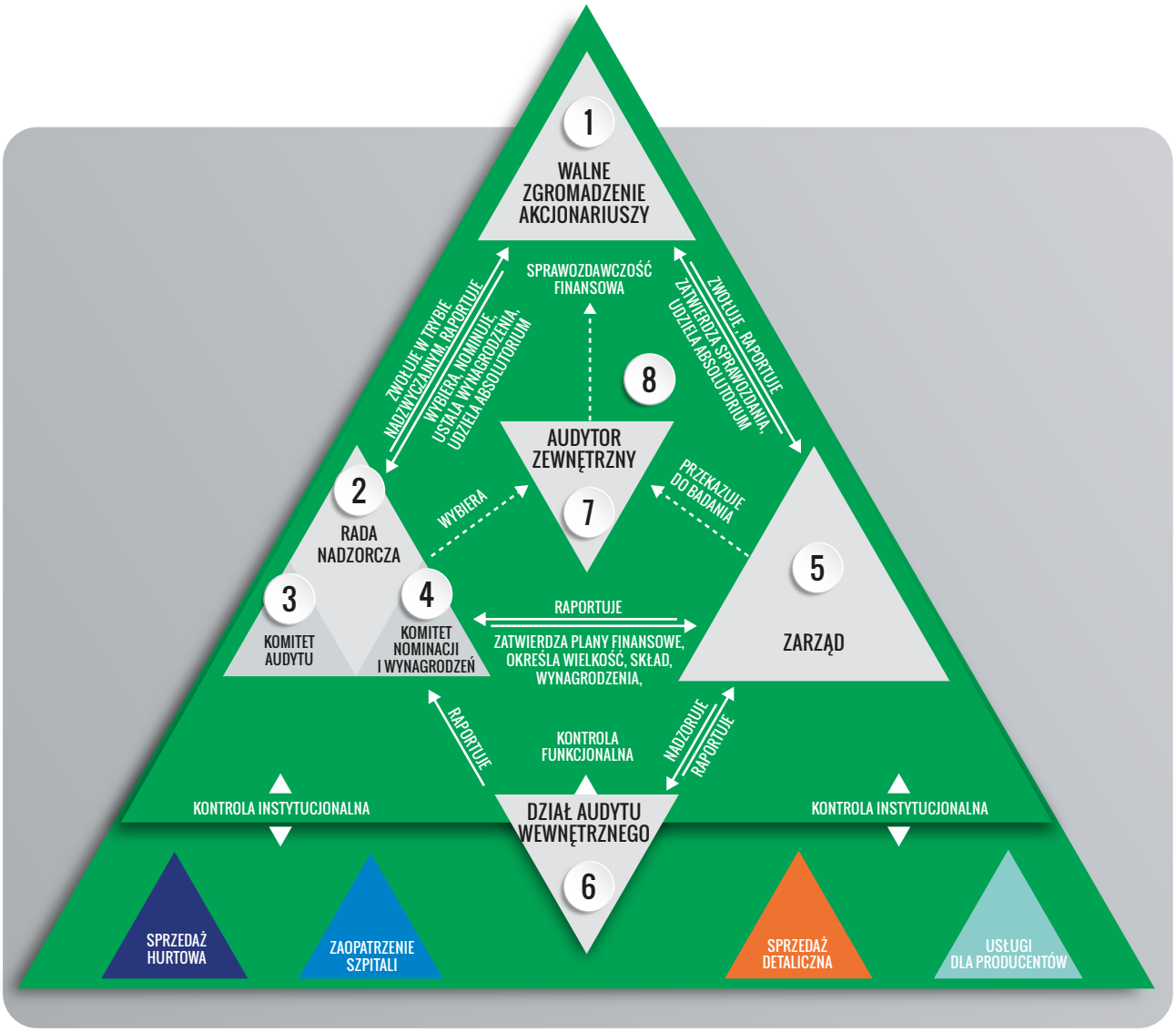
Struktura akcjonariatu

Struktura głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy różni się od struktury akcjonariatu z uwagi na fakt, że część akcji jest akcjami uprzywilejowanymi co do głosu w stosunku 5:1.

W 2013 roku nastąpiły istotne zmiany w akcjonariacie Pelion S.A. FMR LLC przysłała zawiadomienie o posiadaniu 951 776 akcji, dających ponad 5 proc. głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Pelion S.A.
Korporacja Inwestycyjna Polskiej Farmacji Sp. z o.o. nabyła 10 908 akcji Pelion S.A., skutkiem czego posiadane przez nią akcje przekroczyły próg 5 proc. ogólnej liczby głosów w Pelion S.A.

2 Rada Nadzorcza

Rada Nadzorcza Pelion S.A. sprawuje kontrolę nad działalnością spółki, określa wielkość i skład Zarządu oraz wysokość wynagrodzeń jego członków, dokonuje oceny sprawozdań finansowych oraz sprawozdań Zarządu i zatwierdza plany finansowe spółki. W jej skład wchodzi pięć osób wskazanych przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy. Trzech członków spełnia kryterium niezależności. Decyzje podejmowane są bezwzględną większością głosów, przy czym w razie równej ich liczby decydujące znaczenie ma głos Przewodniczącego.



Jerzy Leszczyński
Przewodniczący Rady Nadzorczej

Doktor habilitowany prawa, profesor Uniwersytetu Łódzkiego. Od 1984 roku pracownik Wydziału Prawa i Administracji UŁ, od 1990 roku wspólnik w Kancelarii Radców Prawnych Jerzy Leszczyński, Zbigniew Wojnicki Sp. J. Przewodniczył radom nadzorczym spółek: Suwary SA, PZF Cefarm - - Kraków SA oraz był członkiem rad nadzorczych w spółkach Condomi Erfurt Produktionsgesellschaft mbH w Erfurcie i Condomi AG w Kolonii. Obecnie jest przewodniczącym rady nadzorczej w spółkach Monnari Trade SA i BSP SA oraz członkiem rady nadzorczej Bussines Support Solution SA. Od 1994 roku Przewodniczący Rady Nadzorczej PGF SA, później: Pelion S.A.

Nie spełnia kryteriów niezależności.

Hubert Janiszewski
Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej

Absolwent WSE i SGPiS. Doktorat z ekonomii na PW. Od 2000 r. związany z grupą Deutsche Bank w Polsce (przedtem w Bankers Trust i HSBC) jako członek Zarządu i Rady Banku. Przewodniczący RN DB Securities SA, Wiceprzewodniczący Rady Deutsche Bank Polska. Przewodniczący RN Cognor SA, Mediacap SA, MCI SA. Członek Polskiej Rady Biznesu (w tym Wiceprezes i p.o. Prezesa).

Spełnia kryteria niezależności.

Anna Biendara
Członek Rady Nadzorczej

Absolwentka wydziału ekonomiczno-socjologicznego na Uniwersytecie Łódzkim. Od lat związana z Polską Grupą Farmaceutyczną S.A., obecnie Pelion S.A., gdzie od 1994 do 2012 roku pełniła funkcję Wiceprezesa Zarządu ds. finansowych. W Radzie Nadzorczej Pelion S.A. od 2012 roku.

Nie spełnia kryteriów niezależności.

Jan Kalinka
Członek Rady Nadzorczej

Doktor nauk farmaceutycznych Uniwersytetu Medycznego w Łodzi. W latach 1980-1988 kierownik apteki szpitalnej w libijskim Benghazi. Od 1992 roku właściciel i kierownik prywatnej apteki. W Radzie Nadzorczej PGF S.A., a później: Pelion S.A. od 2003 roku.

Spełnia kryteria niezależności.

Jacek Tucharz
Członek Rady Nadzorczej

Absolwent Handlu Zagranicznego oraz Podyplomowego Studium Polityki Marketingowej w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Od 1996 związany z funduszami inwestycyjnymi. Od 2006 roku samodzielny przedsiębiorca. Członek rady nadzorczej Cersanit S.A. (od 2012 r. działającej pod nazwą Rovese S.A.). W Radzie Nadzorczej PGF S.A., później Pelion S.A., od 2009 roku.

Spełnia kryteria niezależności.

3 Komitet ds. Audytu

W 2013 roku funkcję Komitetu Audytu pełniła cała Rada Nadzorcza, która powołała z grona swoich członków trzyosobowy Zespół Audytu. Do jego kompetencji należy sprawowanie czynności nadzorczych w zakresie: monitorowania sprawozdawczości finansowej spółki oraz czynności rewizji finansowej; monitorowania systemów kontroli wewnętrznej, audytu wewnętrznego oraz zarządzania ryzykiem; oceny kwalifikacji i doświadczenia audytorów zewnętrznych, monitorowania ich niezależności oraz przebiegu procesu audytu.

4 Komitet ds. Nominacji i Wynagrodzeń

W skład Komitetu Nominacji i Wynagrodzeń wchodzi dwóch członków Rady Nadzorczej. Zgodnie z zasadą wyrażoną w Regulaminie Rady Nadzorczej są nimi członkowie Rady Nadzorczej spełniający kryteria niezależności. Do stałych zadań Komitetu Nominacji i Wynagrodzeń należy proponowanie uchwał Rady Nadzorczej w sprawie zmian w składzie Zarządu oraz wynagrodzeń członków Zarządu.

5 Zarząd

Zarząd Pelion S.A. prowadzi sprawy spółki i reprezentuje ją na zewnątrz. W jego gestii leżą wszelkie sprawy związane z prowadzeniem spółki, które nie zostały zastrzeżone przepisami prawa lub postanowieniami statutu dla innych jej organów, w tym określanie celów strategicznych Pelion S.A. i Pelion Healthcare Group, ustalanie polityki finansowej i handlowej spółki, ustanowienie i zmiana rocznego planu finansowego i inwestycyjnego spółki, zaciągnięcie zobowiązań finansowych i kredytowych powyżej określonego limitu. Do składania oświadczeń i podejmowania zobowiązań w imieniu spółki wymagane jest współdziałanie dwóch członków Zarządu.

Jacek Szwajcowski
Prezes Zarządu

Absolwent Wydziału Mechanicznego Politechniki Łódzkiej. Założyciel Hurtowni Leków „MEDICINES"; w funkcji Prezesa Zarządu nieprzerwanie od momentu jej przekształcenia w spółkę akcyjną, a następnie w Polską Grupę Farmaceutyczną S.A., kontynuującą działalność jako spółka holdingowa Pelion S.A. Członek zarządu Polskiej Rady Biznesu; od 2001 roku uczestnik corocznych spotkań World Economic Forum w Davos.

Zbigniew Molenda
Wiceprezes Zarządu ds. dystrybucji

Absolwent Wydziału Elektrycznego Politechniki Łódzkiej.Założyciel Hurtowni Leków „MEDICINES"; w funkcji Wiceprezesa Zarządu nieprzerwanie od momentu jej przekształcenia w spółkę akcyjną, a następnie w Polską Grupę Farmaceutyczną S.A., kontynuującą działalność jako spółka holdingowa Pelion S.A.

Ignacy Przystalski
Wiceprezes Zarządu ds. handlowych

Z wykształcenia technik ekonomista. Od 1992 związany ze spółką Carbo, w której pełnił funkcję Prezesa Zarządu. Po jej fuzji z Polską Grupą Farmaceutyczną S.A. Zastępca Dyrektora ds. współpracy z dostawcami, następnie Dyrektor Oddziału w Katowicach, a od 2005 Wiceprezes Zarządu PGF S.A. i później: Pelion S.A.

Jacek Dauenhauer
Wiceprezes Zarządu ds. strategii finansowej

Absolwent Wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego Uniwersytetu Łódzkiego. W latach 1991-1997 w LG PetroBank S.A. m.in. jako Kierownik Zespołu Inwestycji Kapitałowych. Od 1997 roku związany z Medicines S.A., a następnie z Polską Grupą Farmaceutyczną S.A. jako Dyrektor ds. finansowych; od 2007 roku Wiceprezes Zarządu PGF S.A. i później: Pelion S.A.

Mariola Belina-Prażmowska
Wiceprezes Zarządu ds. rozwoju i relacji inwestorskich

Absolwentka Wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego Uniwersytetu Łódzkiego na kierunku Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze i Polityczne. Biegły Rewident. W karierze zawodowej związana z Deloitte Audyt Sp. z o.o., Clear Edge Polska Sp. z .o.o. oraz Thunderbird Resort Poland Sp. z o.o. Od 2009 roku w PGF S.A. W 2010 roku powołana na stanowisko Wiceprezesa Zarządu BSS S.A., a następnie: Dyrektora ds. relacji inwestorskich Pelion S.A. Od 1 stycznia 2014 roku Wiceprezes Zarządu ds. rozwoju i relacji inwestorskich.

W 2013 r. w skład Zarządu Pelion S.A. wchodziła również Sylwia Pyśkiewicz, która z dniem 1 stycznia 2014 r. złożyła rezygnację z pełnionej funkcji.

6 Dział Audytu Wewnętrznego

Dział Audytu Wewnętrznego sprawuje kontrolę instytucjonalną. W jego gestii leży m.in. ocena skuteczności procesów zarządzania ryzykiem oraz mechanizmów kontroli wewnętrznej. W strukturze organizacyjnej jest podporządkowany Prezesowi Zarządu Pelion S.A. Wyniki i efektywność prac audytu wewnętrznego są raportowane zarówno Zarządowi, jak i Radzie Nadzorczej, pełniącej funkcję Komitetu Audytu.

Dział realizuje swoje funkcje opierając się na wewnętrznym regulaminie opracowanym na podstawie *Międzynarodowych Standardów Profesjonalnej Praktyki Audytu Wewnętrznego*, normach wykonywania zawodu stosowanych na świecie, a zwłaszcza standardach Instytutu Audytorów Wewnętrznych (*Institute of Internal Auditors – IIA*).

7 Audytor Zewnętrzny

Wybierany przez Radę Nadzorczą niezależny biegły rewident przeprowadza badanie sprawozdania rocznego – zarówno jednostkowego, jak i skonsolidowanego – oraz dokonuje przeglądu jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania półrocznego.

8 Sprawozdawczość finansowa

Prowadzenie ksiąg rachunkowych spółki w 2013 roku oraz sporządzenie sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych powierzono jednej ze spółek Grupy – BSS S.A., stosującej własne systemy kontroli procesu przygotowania sprawozdań. W celu zapewnienia skutecznego funkcjonowania systemu kontroli wewnętrznej w spółce i zarządzania ryzykiem w procesie sprawozdawczości finansowej Zarząd przyjął i zatwierdził do stosowania w sposób ciągły, m.in.: Zasady (Politykę) Rachunkowości Pelion S.A. oraz politykę rachunkowości zgodną z MSSF dla potrzeb skonsolidowanego sprawozdania finansowego Pelion Healthcare Group.

Statut Pelion, Regulamin Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy, Rady Nadzorczej i Zarządu oraz Reguła Badań Sprawozdań Finansowych są dostępne na stronie www.pelion.eu.

mec. Jerzy Leszczyński
Przewodniczący Rady Nadzorczej Pelion S.A

Odpowiedzialne zarządzanie biznesem to w dużej mierze przestrzeganie zasad ładu korporacyjnego, a w szczególności przejrzystość firmy względem wszystkich interesariuszy – - tych obecnych, jak i przyszłych. Odpowiedzialność to również etyczne postępowanie we wzajemnych relacjach, wobec pracowników i wszystkich partnerów biznesowych. Jako firma działająca na szeroko pojętym rynku ochrony zdrowia zobowiązaliśmy się do przestrzegania Dobrych Praktyk Dystrybucyjnych i Farmaceutycznych, co stanowi dla nas priorytet.

ZWIĘKSZANIE WARTOŚCI KAPITAŁU LUDZKIEGO

ZATRUDNIENIE
WYNAGRODZENIA
SZKOLENIA
REKRUTACJA I EMPLOYER BRANDING
PROJEKTY:
POLITYKA PERSONALNA PELION HEALTHCARE GROUP NA LATA 2013 – 2015
KODEKS ETYKI PELION HEALTHCARE GROUP
IDEA NA PLUS
PELION WELLNESS PROGRAM
MIĘDZYNARODOWY DZIEŃ GODNOŚCI

Zwiększanie wartości kapitału ludzkiego

Długofalowym celem polityki zatrudnienia Pelion Healthcare Group jest pozyskanie i utrzymanie zespołu pracowników, którzy – realizując misję i cele firmy – budują jej rynkową wartość i trwałą przewagę konkurencyjną, jednocześnie osiągając satysfakcję zawodową i aktywnie wypełniając życiowe plany i ambicje.

Rok 2013 – poza utrzymaniem status quo w odniesieniu do stanu i struktury zatrudnienia – przyniósł przede wszystkim wypracowanie i implementację Polityki personalnej Pelion Healthcare Group na lata 2013-15 oraz Kodeksu Etyki.

Zatrudnienie

Stan zatrudnienia w Pelion Healthcare Group na dzień 31 grudnia 2013 roku wyniósł 6 851 etatów i zwiększył się w stosunku do roku poprzedniego o 2 proc. Niezmienna pozostała struktura zatrudnienia ze względu na płeć: 80 proc. pracowników stanowiły kobiety, 20 proc. – mężczyźni (wśród wysokiej kadry zarządzającej odpowiednio 38 proc. i 62 proc.).
Stabilna pozostaje także struktura wiekowa pracowników: 80 proc. zatrudnionych to osoby w wieku do 50 lat, 20 proc. stanowią osoby w wieku powyżej 50. roku życia.

Liczba przacowników wg rodzaju umowy

RODZAJ UMOWY	LICZBA PRACOWNIKÓW W ETATACH (31.12.2013)	% PRACOWNIKÓW W ETATACH (31.12.2013)
Umowy o pracę na czas nieokreślony	4 329	63%
Umowy o pracę na czas określony	2 227	33%
Umowy o pracę na okres próbny	223	3%
Umowy o pracę na zastępstwo	72	1%
RAZEM	**6 851**	**100%**

Stan i struktura zatrudnienia

		WIEK			PŁEĆ		GRUPY STANOWISK		
REGION	LICZBA PRACOWNIKÓW W ETATACH (31.12.2013)	<30	30-50	50>	K	M	TOP MANAGEMENT	ŚREDNIA KADRA KIEROWNICZA	POZOSTAŁE STANOWISKA
Pelion S.A.	68	5	44	19	36	32	19	3	46
Spółki region Polska	5 522	1 340	3 241	941	4 328	1 194	48	327	5 147
Spółki region Zagranica	1 261	242	632	387	1 112	149	6	17	1 238
RAZEM	**6 851**	**1 587**	**3 917**	**1 347**	**5 476**	**1 375**	**73**	**347**	**6 431**

Skład rad nadzorczych

		WIEK			PŁEĆ	
REGION	OSOBY (STAN NA 31.12.2013)	<30	30-50	50>	K	M
Pelion S.A.	5	0	1	4	1	4
Spółki region Polska	53	0	34	19	15	38
Spółki region Zagranica	5	0	3	2	0	5
RAZEM	**63**	**0**	**38**	**25**	**16**	**47**

Wskaźnik fluktuacji 20%

(wyliczony jako liczba zwolnionych / średnie zatrudnieniew roku): 0,2

Łączna liczba odejść

		WIEK			PŁEĆ		GRUPY STANOWISK		
REGION	LICZBA PRACOWNIKÓW W ETATACH (2013)	<30	30-50	50>	K	M	TOP MANAGEMENT	ŚREDNIA KADRA KIEROWNICZA	POZOSTAŁE STANOWISKA
Pelion S.A.	6	3	3	0	4	2	0	1	5
Spółki region Polska	1 078	371	543	164	820	258	3	22	1 053
Spółki region Zagranica	302	104	113	85	253	49	1	3	298
RAZEM	**1 386**	**478**	**659**	**249**	**1 077**	**309**	**4**	**26**	**1 356**

Liczba pracowników nowozatrudnionych

		WIEK			PŁEĆ		GRUPY STANOWISK		
REGION	LICZBA PRACOWNIKÓW W ETATACH (2013)	<30	30-50	50>	K	M	TOP MANAGEMENT	ŚREDNIA KADRA KIEROWNICZA	POZOSTAŁE STANOWISKA
Pelion S.A.	4	3	1	0	3	1	0	0	4
Spółki region Polska	1 076	556	455	65	798	278	3	23	1 050
Spółki region Zagranica	410	151	159	100	355	55	1	1	408
RAZEM	**1 490**	**710**	**615**	**165**	**1 156**	**334**	**4**	**24**	**1 462**

Wskaźnik absencji

(wyliczony jako liczba dni choroby / liczba dni roboczych)

REGION	DNI ROBOCZE	DNI CHOROBY	WSKAŹNIK
Pelion S.A.	17 860	581	3%
Spółki region Polska	1 431 087	77 416	5%
Spółki region Zagranica	387 317	7 420	2%
RAZEM	**1 836 264**	**85 417**	**5%**

Wskaźnik urazów

(wszystkie urazy były urazami lekkimi)

REGION	ŚREDNIE ZATRUDNIENIE W 2013 (ETATY)	LICZBA OBRAŻEŃ CIAŁA	WSKAŹNIK (LICZBA URAZÓW NA 1 PRACOWNIKA)
Pelion S.A.	69	0	0,0%
Spółki region Polska	5 490	27	0,5%
Spółki region Zagranica	1 311	5	0,4%
RAZEM	**6 870**	**32**	**0,5%**

Nie odnotowano przypadków chorób zawodowych.

Wynagrodzenia

Zgodnie z przyjętą Polityką Personalną Pelion Healthcare Group zapewnia swoim pracownikom wynagrodzenie adekwatne do osiąganych wyników, zajmowanego stanowiska, kompetencji i sytuacji ekonomiczno-finansowej zatrudniającej spółki. Regularnie monitoruje poziom wynagrodzeń i porównuje je z wynagrodzeniami rynkowymi oferowanymi na podobnych stanowiskach w celu zapewnienia właściwego poziomu płac. W całościowym pakiecie oferuje w zależności od stanowiska: płacę zasadniczą, wynagrodzenie zmienne (premiowe) uzależnione od realizacji zadań oraz świadczenia pozapłacowe, w tym m.in.: ubezpieczenie lekowe, udział w zajęciach sportowo-rekreacyjnych, programy rozwoju zawodowego i osobistego (szkolenia, studia podyplomowe).

W firmie nie zgłoszono żadnych przypadków dyskryminacji.

Stosunek wynagrodzenia mężczyzn do kobiet
(wynagrodzenie zasadnicze)

REGION	ŚREDNIA PŁACA	PŁEĆ		STOS. ŚREDNIEJ PŁACY K/M
		K	M	
Spółki region Polska (PLN)	3 641	3 341	3 798	88%
Spółki region Zagranica (LTL)	2 144	2 036	2 920	70%

SZKOLENIA

W 2013 roku pracownicy podczas prawie 35 tys. godzin szkoleń mieli możliwość wzięcia udziału w kilkudziesięciu projektach szkoleniowych prowadzonych zarówno przez firmy zewnętrzne, jak i trenerów wewnętrznych; 3 tys. godzin poświęcono konsultacjom menedżerskim, 10 osób uczestniczyło w studiach wyższych i podyplomowych.

35 000h
szkoleń

3 000h
konsultacji menedżerskich

Wybrane szkolenia 2013

- Akademia Menedżera – autorski program dla Kierowników Telemarketingu z 13 miast w Polsce, kierowników ze spółek Pharmapoint, Urtica, Pharmbook, PGF S.A. z działów trade-marketingu, obejmujący zagadnienia: prowadzenia trudnych rozmów z pracownikami ze szczególnym uwzględnieniem standardów przy zwalnianiu pracownika; motywowania pozafinansowego; mediacji szefowskich oraz rekrutacji pracowników.
- Szkolenia z zakresu doskonalenia technik sprzedaży dla pracowników działów telemarketingu w całej Polsce;
- Szkolenia z zakresu budowania zespołów, pracy zespołowej oraz komunikacji interpersonalnej dla kadry kluczowej i wybranych działów sprzedaży.
- Szkolenia dla działów reklamacji i fakturowania z zakresu obsługi klienta.
- Kursy językowe dla wybranych grup pracowników.
- Szkolenia z zakresu Lean management dla 59 osób spółki BSS S.A.
- Cykl pięciu szkoleń z zakresu zarządzania jakością, audytu wewnętrznego i walidacji procesów wspomaganych systemami IT.
- ROI czy RAJ, czyli rzecz o ekonomice aptecznej; Rekrutacja / Prawo Pracy oraz szkolenia z zakresu komunikacji w sprzedaży zamienników – szkolenie dla pracowników 81 aptek.
- Szkolenie dla kierowników aptek ze standardów obsługi pacjenta.
- Apteki Wzorcowe – celem projektu jest przekazanie kierownikowi apteki większej odpowiedzialności biznesowej za podległą mu jednostkę, a równocześnie umożliwienie większej swobody w decydowaniu o sposobie zarządzania – zatrudnianiu i motywowaniu personelu, zarządzaniu kosztami, etc. W 2013 wyłoniono 11 tzw. „aptek wzorcowych", które testowały nowe rozwiązania. W 2014 roku do projektu włączane będą kolejne jednostki.
- Apteki Szkoleniowe „Recepta na Sukces" – projekt ma na celu uzupełnienie wiedzy kierowników aptek w zakresie obowiązujących w DOZ procedur i standardów, wyłonienie liderów wśród kierowników i wytypowanie 26 aptek w Polsce, które będą pełnić funkcję tzw. „aptek szkoleniowych". Nowi kierownicy będą w nich przez 5 dni przechodzić intensywne szkolenie pod okiem bardziej doświadczonych pracowników. Przez kolejne 3 miesiące nowozatrudniony kierownik będzie pod opieką apteki szkoleniowej, do kierownika której będzie mógł się zwracać ze wszystkimi pytaniami i wątpliwościami. Dodatkowo projekt nakierowany jest na poszukiwanie nowych talentów wśród magistrów farmacji i ich rozwój pod kątem objęcia stanowiska kierownika.

Szkolenia w ramach projektu

- Szkolenie z zakresu umiejętności menedżerskich, obejmujące zagadnienia: podstaw komunikacji i udzielania informacji zwrotnych, rozwoju umiejętności radzenia sobie z trudnymi sytuacjami menedżerskimi oraz rozwoju umiejętności skutecznego komunikowania.
- Dwudniowe Warsztaty Wdrożeniowe, obejmujące rozwój umiejętności trenerskich i prezentacyjnych oraz omówienie check list i procedur szkoleniowych.
- Skuteczny Menedżer – szkolenie z zakresu delegowania zadań, motywowania, udzielania informacji zwrotnej, kierowania oraz budowania zespołu.

Szkolenie Kadry Menadżerskiej Pelion. Sterdynia, czerwiec 2013 r.

Szkolenie pracowników z zakresu komunikacji. Październik 2013 r.

Rekrutacja i Employer Branding

W 2013 roku do Spółek Pelion Healthcare Group spłynęło ponad 11 tysięcy aplikacji. Zgodnie z przyjętymi w Polityce Personalnej na lata 2013-2015 zapisami, firma przykładała szczególną wagę do procesów rekrutacji wewnętrznej i zatrudniała w pierwszej kolejności pracowników z obszarów, w których zlokalizowane są siedziby poszczególnych spółek.

% wyższego kierownictwa pozyskanego z rynku lokalnego[1]

REGION	ILOŚĆ ETATÓW TOP MANAGEMENT Z RYNKU LOKALNEGO (STAN NA 31.12.2013)	PROC. ET. Z RYNKU LOKALNEGO DO TOP MANAGEMENT
Pelion S.A.	14	74%
Spółki region Polska	37	77%
Spółki region Zagranica	4	67%
RAZEM	**55**	**75%**

Dbając o trwałe podnoszenie standardów związanych z procesem rekrutacji, mających bezpośredni wpływ na pozytywne doświadczenia kandydatów, Pelion Healthcare Group przystąpiła do Koalicji na Rzecz Przyjaznej Rekrutacji – grupy firm prowadzących i wspierających dobre praktyki w tej dziedzinie.
Po raz kolejny firma wzięła udział w Programie Kariera, organizowanym we współpracy z Polską Radą Biznesu, oferując 10 miejsc stażowych; studenci mieli możliwość zdobycia doświadczeń m.in. w działach marketingu linii hurtowej i detalicznej Grupy, PR, HR, finansowym czy controllingu.
W ramach Programu „Młodzi w Łodzi" firma została fundatorem stażu i stypendium dla najlepszych studentów i przeprowadziła dla studentów szkolenia z zakresu finansów i controllingu. Praktyki w spółkach Pelion Healthcare Group odbyło 17 osób Dodatkowe 258 osób odbyło 6-miesięczne staże w Aptekach Dbam o Zdrowie, uprawniające do uzyskania tytułu zawodowego magistra bądź technika farmacji.

ZOBOWIĄZANIE (2013) -> kontynuacja

Kontynuacja współpracy z łódzkimi uczelniami, a także przygotowanie działań employer brandingowych skierowanych do specjalistów

✓ „Młodzi w Łodzi", „Program Kariera", praktyki i staże, mentoring

Ewelina Ferdzyn
Studentka Wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego Uniwersytetu Łódzkiego, Stażystka w Dziale PR Pelion S.A.

Z racji mojego profilu studiów zawsze chciałam odbyć praktyki w dużej firmie z prężnie funkcjonującym działem PR. Dzięki udziałowi w „Programie Kariera" miałam możliwość zobaczyć, jak od podszewki wygląda praca w takim dziale. Większość znajomych odbywających praktyki studenckie mówi, że ich głównym zadaniem jest kserowanie i robienie kawy. Ja miałam możliwość uczestniczenia w najważniejszych projektach firmy. Powierzono mi – tak, jak każdemu pracownikowi – samodzielne i odpowiedzialne zadania. Oczywiście wszystko odbywało się pod czujnym okiem opiekunów, którzy zawsze służyli mi swoją wiedzą i pomocą. Jako wolontariusz wzięłam udział w organizowanych przez Pelion obchodach Dnia Godności. To było dla mnie niesamowite wydarzenie, jak zresztą wiele innych, w których mogłam uczestniczyć.

1. Przez rynek lokalny rozumiemy województwo, region bądź jednostkę terytorialną, w której znajduje się siedziba spółki.

Polityka personalna Pelion Healthcare Group na lata 2013 - 2015

Przyjęta uchwałą Zarządu Pelion S.A. w październiku 2013 roku Polityka personalna określa standardy, którymi firma kieruje się w zarządzaniu zasobami ludzkimi. Dokument podkreśla m.in., że spółki Pelion Healthcare Group budują swoją **kulturę organizacyjną** z poszanowaniem prawa i przyjętych norm etycznych, promując wzajemny szacunek i dzielenie się wiedzą. We wszystkich działaniach przestrzegają **zasad równego traktowania**, a nie dopuszczając do jakichkolwiek form dyskryminacji, wspierają otwartość, różnorodność i tolerancję. Budują efektywną współpracę i pozytywne relacje z pracownikami w oparciu o sprawną **komunikację wewnętrzną i zewnętrzną**. W procesie **rekrutacji i zatrudnienia** dążą do pozyskania i utrzymania osób lojalnych wobec firmy, pracujących z pasją i zaangażowaniem, oferując im w zamian stabilne warunki zatrudnienia, szerokie możliwości rozwoju oraz **przyjazne i bezpieczne środowisko pracy**. Wdrażają systemy **wynagradzania, motywowania i rozwoju** pracowników oparte na jasnych i przejrzystych zasadach, gwarantują konkurencyjną strukturę płac i różnorodne wsparcie socjalne. Aktywnie zachęcają do **wolontariatu pracowniczego i działalności charytatywnej,** wspierając pracowników w niesieniu pomocy innym poprzez skuteczne i nowoczesne formy charytatywności.

Poprzez rozmaite formy działań z zakresu **Employer Branding** budują wizerunek Pelion Healthcare Group jako atrakcyjnego i godnego zaufania pracodawcy.

Szczególną rolę w realizacji polityki socjalnej pełnią pracownicy **działów HR**, będący partnerami dla menedżerów, a jednocześnie opiekunami i trenerami dla pracowników.

Olga Rosłonek
Specjalista ds. PR Pelion S.A., Wolontariusz Roku 2013 Fundacji „Dbam o Zdrowie"

Zaangażowanie w wolontariat wypełnia przestrzeń między pracą a życiem osobistym. Jest odskocznią od codziennych obowiązków i daje możliwość uczestniczenia w czymś niezwykle ważnym. Współpraca z innymi pracownikami, z którymi na co dzień nie mamy możliwości porozmawiać i poznać się bliżej, bardzo integruje. Przede wszystkim jednak ważne jest to, że można zrobić coś dobrego i pożytecznego. Wokół nas jest tylu potrzebujących, a wystarczy czasami tak niewiele, żeby dać komuś odrobinę radości.

Wolontariusze firmy, którzy swój udział w Łódź Maratonie Dbam o Zdrowie 2013 zadedykowali podopiecznym „Fundacji Dbam o Zdrowie".

Kodeks Etyki Pelion Healthcare Group

Kodeks Etyki został opracowany, by wspierać pracowników Pelion Healthcare Group w przyjmowaniu właściwych postaw w sytuacjach, z jakimi stykają się w codziennej pracy. Wyznacza standardy zachowań etycznych, odzwierciedlając wartości, w oparciu o które firma realizuje swoją misję: mądre przywództwo, odpowiedzialne działanie oraz zaufanie interesariuszy. Zgodnie z jego zapisami, Pelion Healthcare Group:

- stawia pacjenta w centrum uwagi, dbając o jego zdrowie w zakresie, w jakim pozostaje ono pod bezpośrednim wpływem firmy,
- pracuje na zaufanie, chcąc być pożądanym partnerem biznesowym i współpracować z podmiotami, które podzielają jej wartości etyczne,
- chroni wolną konkurencję, stosując i promując wysokie standardy uczciwej rywalizacji na rynku,
- przeciwdziała korupcji, nie akceptując żadnych jej przejawów; dba o wartość przedsiębiorstwa, chroniąc swoją reputację i zabezpieczając zasoby materialne oraz niematerialne i prawne,
- buduje organizację przyjazną pracownikom, oferując godne warunki zatrudnienia w przyjaznym środowisku pracy, wspierając rozwój zawodowy i osobisty oraz promując wśród pracowników zdrowy tryb życia,
- tworzy lepszą rzeczywistość, angażując się i zachęcając innych do zaangażowania w inicjatywy społeczne oraz poprawę kondycji zdrowotnej pracowników i społeczeństwa,
- dba o środowisko naturalne, poszukując nowych możliwości minimalizowania swojego negatywnego oddziaływania na środowisko naturalne.

ZOBOWIĄZANIE (2013 - 2015) -> kontynuacja

Dokończenie prac i zaimplementowanie Kodeksu Etyki

✓ Opracowanie i prezentacja Kodeksu, szkolenia planowane na 2014 rok

Katarzyna Kowalska
Specjalista ds. Zarządzania Personelem Pelion S.A.

Wprowadzony w 2013 roku Kodeks Etyki jest odpowiedzią na potrzebę zapisania zasad etycznych, którymi kierowaliśmy się w naszych dotychczasowych działaniach, ale którym wcześniej nie nadaliśmy formalnego kształtu. Jesteśmy przekonani, że Kodeks Etyki pozwoli wyeliminować przypadki nieakceptowanych przez nas postaw etycznych oraz poprawi komunikację i współpracę pomiędzy naszymi pracownikami, ale też partnerami biznesowymi. Naszą intencją jest aby Kodeks chronił naszą organizację przed niebezpieczeństwami wynikającymi z konfliktów i nadużyć; zwiększał zaufanie klientów, kontrahentów, partnerów, wiarygodność personelu i lojalność pracowników. Kodeks Etyki został opracowany w oparciu o misję naszej Grupy: „Dbam o zdrowie - nasza pasja, Twoja inwestycja", podkreśla też trzy podstawowe wartości, którymi kierujemy się w codziennym działaniu: mądre przywództwo, odpowiedzialne działanie oraz zaufanie naszych interesariuszy. Kodeks Etyki skierowany jest do wszystkich naszych pracowników, niezależnie od zajmowanego stanowiska czy miejsca wykonywania pracy, ale chcielibyśmy, aby kodeks stanowił także jasny przekaz dla naszych dostawców, klientów i innych partnerów biznesowych co do preferowanych przez nas wartości etycznych. Uważamy, że warto postępować odpowiedzialnie, rzetelnie i uczciwie, by umacniać swą dobrą reputację i na niej opierać zrównoważony rozwój i długofalową stabilność organizacji.

IDEA na plus - Granicą innowacji jest Twoja wyobraźnia

IDEA na plus to program obejmujący swoim zasięgiem wszystkich pracowników Pelion Healthcare Group, którego celem jest zaangażowanie ich w rozwój firmy i poszukiwanie innowacyjnych rozwiązań biznesowych, promowanie otwartości we wzajemnych relacjach, poprawa atmosfery i warunków pracy.

Każda osoba zatrudniona w spółkach Pelion Healthcare Group może zgłosić innowacyjny pomysł na nowe rozwiązanie, usprawnienie lub optymalizację procesów w dowolnym obszarze działalności organizacji korzystając z formularza zamieszczonego na stronie internetowej www.ideanaplus.pl. Oceny zgłoszeń dokonują członkowie zarządu Pelion S.A. i to oni raz na kwartał wyłaniają zwycięskie projekty i kierują do realizacji. Autorzy najbardziej interesujących pomysłów otrzymują atrakcyjne nagrody i mają możliwość udziału w pracach zespołu projektowego.

Pierwsza edycja programu, zrealizowana w czwartym kwartale 2013 roku, przyniosła blisko 30 zgłoszeń, spośród których wyłoniono 5 finalistów z najciekawszymi pomysłami. Niektóre z nich zostały skierowane do testów i – po pomyślnym przejściu przez ten etap – mają szanse na wdrożenie w całej Polsce.

Przedsięwzięcie cieszy się dużym zainteresowaniem pracowników i ich pozytywnymi opiniami. Będzie kontynuowane w 2014 roku.

GRANICĄ INNOWACJI JEST
TWOJA WYOBRAŹNIA

JESTEŚ PRACOWNIKIEM PELION HEALTHCARE GROUP LUB WSPÓŁPRACUJESZ Z NASZĄ FIRMĄ? MASZ CIEKAWY POMYSŁ, JAK UDOSKONALIĆ JEJ FUNKCJONOWANIE I CHCIAŁBYŚ SIĘ NIM PODZIELIĆ?

JEŚLI TAK, ZAPRASZAMY CIĘ DO UDZIAŁU W NOWYM PROJEKCIE IDEA NA PLUS GDZIE MOŻESZ ZAPROPONOWAĆ WŁASNE POMYSŁY, KTÓRE PODNIOSĄ JAKOŚĆ ŚWIADCZONYCH USŁUG I ZWIĘKSZĄ ZADOWOLENIE NASZYCH KLIENTÓW ORAZ USPRAWNIĄ TWÓJ OBSZAR DZIAŁANIA.

NAJCIEKAWSZE I NAJBARDZIEJ INNOWACYJNE POMYSŁY ZOSTANĄ NAGRODZONE

WIĘCEJ O PROGRAMIE WKRÓTCE NA STRONIE
WWW.IDEANAPLUS.PL

IDEA na plus
DAJ IMPULS DO ROZWOJU FIRMY
www.ideanaplus.pl facebook.com/ideanaplus

IDEA na plus
TWOJE POMYSŁY WYJDĄ FIRMIE NA PLUS
www.ideanaplus.pl facebook.com/ideanaplus

IDEA na plus
TY TEŻ MASZ GŁOWĘ PEŁNĄ POMYSŁÓW
www.ideanaplus.pl facebook.com/ideanaplus

Laureaci I edycji projektu „Idea na Plus" wraz z Prezesem Zarządu Pelion S.A., Jackiem Szwajcowskim.

PELION WELLNESS PROGRAM

W ramach programu Wellness Pelion Healthcare Group stwarza pracownikom warunki do poprawy stanu zdrowia, kondycji psychofizycznej i zmiany niezdrowych nawyków poprzez działania w trzech obszarach: aktywności fizycznej, zdrowego odżywiania i dbania o zdrowie oraz work-life balance, czyli zachowania równowagi między pracą zawodową, a życiem prywatnym.
Inicjatywa cieszy się dużą popularnością, wpływając pozytywnie na integrację pracowników w ramach wspólnych aktywności, zmianę nawyków i postaw oraz wzrost zainteresowania wdrażanymi od wielu lat inicjatywami prozdrowotnymi. Przedsięwzięcie jest elementem długofalowej strategii, która w perspektywie pozwoli na obniżenie kosztów dzięki zwiększeniu efektywności pracowników, ograniczeniu ich nieobecności w pracy i redukcji nakładów na opiekę zdrowotną. Ma także wspierać wizerunek Pelion Healthcare Group jako atrakcyjnego, solidnego pracodawcy.

W 2013 roku w ramach Programu m.in.: ponad 80 osób wzięło udział w spotkaniach poświęconych tematyce zdrowego odżywiania i przygotowywania pełnowartościowych posiłków do pracy; ponad 40 osób uczestniczyło w zajęciach Akademii Kręgosłupa i skorzystało z ponad 400 minut profesjonalnych masaży pleców; ponad 100 osób przejechało w sumie ponad 2 200 km w ramach 5. wspólnej wycieczki rowerowej; 100 osób zaszczepiło się przeciwko grypie przed sezonem jesienno-zimowym; blisko 2 tony owoców zostały zjedzone podczas zdrowych – owocowych dni w firmie. Rok 2014 ma przynieść kontynuację dotychczasowych aktywności i wdrażanie nowych inicjatyw; pracujemy nad platformą internetową – blogiem programu Wellness (www.pelionwellness.com), który służyć będzie budowaniu społeczności pracowników dbających o zdrowie i gromadzić informacje o wszystkich prowadzonych akcjach prozdrowotnych.

ZOBOWIĄZANIE (2013) -> kontynuacja

Wdrożenie systemowych działań wspierających szeroko pojętą dbałość o zdrowie wśród Pracowników Pelion Healthcare Group

✓ Pelion Wellness Program, Łódź Maraton Dbam o Zdrowie, porady w ramach DOZ

„Owocowe dni" organizowane w ramach programu Pelion Wellness cieszą się dużą popularnością wśród pracowników.

Międzynarodowy Dzień Godności

GLOBALDIGNITY

Dzień Godności, przypadający na trzecią środę października, to ogólnoświatowa inicjatywa mająca uwrażliwiać młodzież na kwestie związane z poszanowaniem godności drugiego człowieka. Pelion Healthcare Group aktywnie włącza się w jego obchody od 2009 roku.
Wolontariusze w towarzystwie wyjątkowych gości – osób znanych i szanowanych ze względu na swoje sukcesy i osiągnięcia w różnych dziedzinach – spotykają się z młodzieżą w szkołach, by rozmawiać o godności.

W 2013 roku w obchodach Dnia Godności wzięli udział uczniowie 8 łódzkich szkół, z którymi spotkali się m.in.: 81-letni multimaratończyk Jan Morawiec, dyrektor Caritas Archidiecezji Łódzkiej ks. Jacek Ambroszczyk, dyrektor łódzkiego oddziału Telewizji Polskiej Jacek Grudzień, rzecznik prasowy Explorers' Festival, dziennikarz i podróżnik Tomasz Grzywaczewski, Teresa Latuszewska-Sydra, wiceprezes Fundacji Urban Forms, śpiewaczka operowa Anna Cymmerman , piosenkarz Andrzej Janeczko z Trzeciego Oddechu Kaczuchy, piosenkarz i kompozytor Krzysztof Cwynar oraz sędzia Anna Maria Wesołowska.

ZOBOWIĄZANIE (2013) - > kontynuacja

Propagowanie i organizacja Dnia Godności wśród pracowników

✓ Więcej szkół, więcej gości

Śpiewaczka operowa, Anna Cymmermann oraz Andrzej Janeczko, współzałożyciel i lider zespołu Trzeci Oddech Kaczuchy podczas spotkania z uczniami Zespołu Szkół nr 19 w Łodzi w ramach obchodów Międzynarodowego Dnia Godności. Październik 2013 r.

Międzynarodowy Certyfikat Przestrzegania Zasad Równości Płci w Miejscu Pracy

CEPD N.V., jako pierwsza z czterech organizacji na świecie, uzyskała dla swojej polskiej spółki DOZ S.A. Międzynarodowy Certyfikat Przestrzegania Zasad Równości Płci w Miejscu Pracy.

Certyfikat przyznawany jest przez Fundację The Gender Equality Project (GEP), działającą przy Światowym Forum Ekonomicznym w Davos, której głównym celem jest wyrównywanie różnic i kształtowanie zasad równości płci w procesie zatrudnienia. Przyznanie certyfikatu poprzedził trzystopniowy proces weryfikacji, odbywający się w latach 2011-2012, który objął m.in. kompleksową analizę danych dotyczących zatrudnienia w sieci Aptek Dbam o Zdrowie, anonimową ankietę wśród pracowników i wewnętrzny audyt. Ocenie podlegał m.in. wzajemny stosunek wynagrodzeń kobiet i mężczyzn, system rekrutacji i awansów, udział kobiet w składzie organów zarządczych, dostęp do szkoleń czy elastycznych form zatrudnienia. Firma planuje uzyskanie certyfikatu na rynku litewskim, gdzie zatrudnia 1 300 pracowników.

Wojciech Lorenc
Dyrektor ds. HR CEPD N.V.

Zapewniając równe szanse dla kobiet i mężczyzn, wykorzystujemy szerszą pulę ludzkich talentów, budujemy i umacniamy dobrą opinię na rynku pracy. Firmy, które niwelują różnice w wynagradzaniu, szkoleniu, promocji i rozwoju ścieżek kariery, łatwiej zdobywają zaufanie i zadowolenie pracowników. Przyznanie certyfikatu Gender Equality Project traktujemy jako wielkie wyróżnienie. Przede wszystkim jest to jednak dla nas zobowiązanie do jeszcze bardziej wytężonej pracy w zakresie promowania równych szans zawodowych kobiet i mężczyzn. Ma to szczególne znaczenie w naszej organizacji, gdzie zdecydowaną większość kadry stanowią kobiety.

Firma przywiązuje dużą wagę do kwestii równouprawnienia w miejscu pracy.

Jadwiga Hałaczkiewicz
Dyrektor ds. Zarządzania Personelem Pelion S.A.

W 2013 roku zrealizowaliśmy dwa ważne projekty HR-owe: zatwierdzona została Polityka Personalna Pelion Healthcare Group i Kodeks Etyki.
W 2014 rok wchodzimy zatem realizując założenia nowej polityki personalnej i wdrażając postanowienia kodeksu.

ZOBOWIĄZANIA NA ROK 2014

- Wdrożenie Kodeksu Etyki – szkolenia dla kadry menedżerskiej oraz akcja informacyjna skierowana do wszystkich pracowników; powołanie Rzecznika ds. Etyki; uruchomienie telefonu zaufania.
- Cykl szkoleń wspierających równe traktowanie i działania antymobbingowe (dołączenie do grona sygnatariuszy Europejskiej Karty Różnorodności).
- Wdrożenie intranetu i działania na rzecz poprawy komunikacji pomiędzy spółkami.
- Program pilotażowy opieki medycznej dla pracowników.
- Badanie satysfakcji pracowników.
- Wdrożenie systemu szkoleń i programów rozwojowych dla High Potentials.
- Wdrożenie Pelion Wellness Program w pozostałych spółkach Grupy – uruchomienie bloga Programu Pelion Wellness, którego celem jest zebranie społeczności wszystkich dbających lub chcących zadbać o swoje zdrowie pracowników. Narzędzie to służyć będzie również do promocji wszystkich akcji z obszaru programu Pelion Wellness, w tym również Łódź Maratonu Dbam o Zdrowie.

Każdego roku w firmie organizowane są wycieczki rowerowe dla pracowników i ich rodzin.

Uczestnicy wycieczki rowerowej szlakiem Wzniesień Łódzkich. Maj 2013 r.

WYNIKI FINANSOWE GRUPY PELION

Wyniki finansowe Grupy Pelion

Analiza wyniku finansowego

Przychody ze sprzedaży

W roku 2013 Grupa Pelion uzyskała przychody ze sprzedaży na poziomie 7,3 mld PLN, tj. o 9,2 proc. wyższe niż w roku ubiegłym. W tym samym czasie hurtowy rynek dystrybucji do aptek i szpitali w Polsce uzyskał dynamikę na poziomie ok. +9,4 proc.[1], a rynek apteczny +4,6 proc.[2]. Dynamika hurtowego rynku farmaceutycznego na Litwie wyniosła w tym okresie +8,0 proc[3].

Grupa Pelion wzmocniła pozycję rynkową w zakresie hurtowej dystrybucji do aptek oraz utrzymała pozycję lidera w zakresie sprzedaży do szpitali. Udział Grupy w krajowym rynku dystrybucji hurtowej do aptek na koniec 2013 roku wyniósł ponad 21 proc[3]. Analiza geograficzna sprzedaży pokazuje, iż holding w kilku regionach kraju jest liderem sprzedaży hurtowej do aptek.

Podobnie jak w latach ubiegłych przeważającą część sprzedaży towarów stanowiła sprzedaż hurtowa, której udział w przychodach ogółem wyniósł 72,4 proc., w tym sprzedaż hurtowa do szpitali stanowiła ok. 18 proc. obrotu Pelion.

Zysk ze sprzedaży

Zysk ze sprzedaży w 2013 roku wyniósł 836,4 mln PLN, co w porównaniu z kwotą 827,4 mln PLN zanotowaną za rok 2012 daje wzrost o 1,1 proc. Rentowność zysku ze sprzedaży wyniosła 11,5 proc. i była niższa w porównaniu do roku 2012 o 0,9 p.p., co było częściowo spowodowane obniżką marży hurtowej na leki refundowane w Polsce o kolejny punkt procentowy w 2013 roku.

Rentowność zysku ze sprzedaży = zysk ze sprzedaży / przychody ze sprzedaży

Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu

Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu wyniosły 699,4 mln PLN tj. o 1,1 proc. mniej niż w 2012 r., a ich wskaźnik ukształtował się na poziomie 9,6 proc. tj. o 1,0 p.p. niższym niż w roku ubiegłym.

Wskaźnik kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu = (koszty sprzedaży i koszty ogólnego zarządu) / przychody ze sprzedaży

Obniżenie kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu jest wynikiem działań restrukturyzacyjnych podjętych w II połowie 2012 roku dotyczących w największym stopniu działalności w segmencie detalicznym w Polsce. Na spadek wskaźnika kosztów w 2013 roku wpływ miały również oszczędności w kosztach w segmencie hurtowym.

EBIT I EBITDA

W 2013 roku Grupa Pelion uzyskała ujemne saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych, które pomniejszyło wynik operacyjny o 7,4 mln PLN (w roku ubiegłym saldo ujemne wynosiło 20,5 mln PLN).
Wyższa wartość zrealizowanego zysku ze sprzedaży w połączeniu z niższymi kosztami działalności, wpłynęły na wzrost zysku operacyjnego w stosunku do poziomu osiągniętego w roku 2012 o 27,5 mln PLN. Zysk na działalności operacyjnej wyniósł 128,3 mln PLN, a wskaźnik rentowności operacyjnej 1,8 proc., t.j. o 0,3 p.p. więcej niż w roku poprzednim.

EBITDA za rok 2013 wyniosła 164,4 mln. PLN tj. o 24,8 mln PLN więcej niż w roku 2012.
Rentowność EBITDA wynosiła 2,3 proc. tj. o 0,2 p.p. więcej niż w 2012 roku.

Przychody i koszty finansowe

W prezentowanym okresie Grupa Pelion zrealizowała 19,6 mln PLN przychodów finansowych oraz 37,9 mln PLN kosztów finansowych. Na przychody finansowe składały się głównie uzyskane odsetki (95 proc. przychodów finansowych), a na koszty finansowe - odsetki od zobowiązań finansowych (blisko 75 proc. kosztów finansowych).

Nadwyżka kosztów finansowych nad przychodami finansowymi w Grupie Pelion w latach 2012- 2013 (w mln PLN)

	2012	2013
Przychody finansowe	24,5	19,6
Koszty finansowe	48,8	37,9
Nadwyżka kosztów finansowych nad przychodami	24,3	18,2

1. Na podstawie Rocznika 2013 IMS Health
2. Na podstawie Barometr PharmaExpert, 2013
3. Na podstawie danych IMS Health,2013

Zysk brutto i zysk netto

W 2013 roku zysk brutto Grupy Pelion wyniósł 110,1 mln PLN, a wskaźnik rentowności brutto 1,5 proc. Zysk netto za 2013 rok osiągnął poziom 100,2 mln PLN i był o blisko 75 proc. wyższy w porównaniu do 2012 roku (57,4 mln PLN). Wskaźnik rentowności netto ukształtował się na poziomie 1,4 proc., tj. 0,5 p.p. wyżej niż w roku 2012.

Zdarzenia nietypowe mające wpływ na wynik Grupy Pelion w 2013 roku:

- W związku ze spadkiem cen działek inwestycyjnych, Grupa utworzyła odpis aktualizujący wartość nieruchomości inwestycyjnej w wysokości 2,0 mln PLN. Kwota odpisu zmniejszyła zysk na działalności operacyjnej.
- Grupa utworzyła aktywo z tytułu odroczonego podatku dochodowego z tytułu przyszłych korzyści ekonomicznych z tytułu zwolnienia Spółki Grupy z podatku dochodowego (z powodu działalności w Specjalnej Strefie Ekonomicznej) w wysokości 20,9 mln PLN. Kwota ta zwiększyła skonsolidowany zysk netto.

Zysk na akcję zwykłą

W 2013 roku wskaźnik zysku netto na akcję odnotował wzrost o 82 proc. w porównaniu do 2012 roku (z kwoty 4,88 PLN do 8,88 PLN).

Wskaźniki rentowności

	2012	2013
Rentowność zysku ze sprzedaży	12,4%	11,5%
Rentowność EBITDA	2,1%	2,3%
Rentowność EBIT	1,5%	1,8%
Rentowność brutto	1,1%	1,5%
Rentowność netto	0,9%	1,4%

Rentowność zysku ze sprzedaży = zysk ze sprzedaży / przychody ze sprzedaży
Rentowność EBITDA = EBITDA / przychody ze sprzedaży
Rentowność EBIT = zysk operacyjny / przychody ze sprzedaży
Rentowność brutto = zysk brutto / przychody ze sprzedaży
Rentowność netto = zysk netto / przychody ze sprzedaży

Analiza sytuacji majątkowej

Struktura majątku w roku 2013 nie uległa znaczącej zmianie w stosunku do roku 2012 i wskazuje przewagę aktywów obrotowych nad aktywami trwałymi.

Struktura majątku Grupy Pelion i źródeł jego finansowania

WIELKOŚĆ	STAN NA DZIEŃ	
	31.12.2012 r.	31.12.2013 r.
Aktywa trwałe	36,9%	36,3%
Aktywa obrotowe w tym:	63,1%	63,7%
- zapasy	31,4%	31,1%
- należności krótkoterminowe	24,8%	24,1%
AKTYWA RAZEM	**100,0%**	**100,0%**
Kapitał własny przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	21,8%	21,6%
Zobowiązania długoterminowe	12,5%	14,3%
Zobowiązania krótkoterminowe	65,6%	64,0%
Udziały niekontrolujące	0,1%	0,1%
KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA RAZEM	**100,0%**	**100,0%**

Aktywa trwałe

Na dzień 31.12.2013 r. udział aktywów trwałych w sumie bilansowej wynosił 36,3 proc. (na dzień 31.12.2012 r. 36,9 proc.). Główne pozycje aktywów trwałych to wartość firmy (21,0 proc. aktywów ogółem), rzeczowe aktywa trwałe (8,9 proc. aktywów ogółem), aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego (2,5 proc. aktywów ogółem) oraz wartości niematerialne (1,7 proc. aktywów ogółem).
Długoterminowe aktywa finansowe to przede wszystkim udzielone pożyczki i odsetki od pożyczek, które stanowią 0,7 proc. wartości aktywów.

Aktywa obrotowe

Udział aktywów obrotowych w aktywach ogółem na 31.12.2013 r. wynosił 63,7 proc., a na dzień 31.12.2012 r. 63,1 proc. Głównym składnikiem aktywów obrotowych były zapasy oraz należności z tytułu dostaw i usług.

Grupie Pelion udało się utrzymać ujemną rotację kapitału obrotowego na dzień 31.12.2013 roku na poziomie zbliżonym do tego z końca 2012 roku tj. (-8) dni.

Wskaźniki rotacji 2013 vs 2012

ROTACJA W DNIACH	2012	2013	R/R
Rotacja zapasów	42,4	42,5	+0,1
Rotacja należności handlowych i pozostałych	33,1	32,8	-0,3
Rotacja zobowiązań handlowych i pozostałych	83,3	82,9	-0,4
Rotacja kapitału obrotowego	-7,8	-7,6	+0,2

Wartość zapasów uległa zwiększeniu o 73 mln PLN (z kwoty 777,3 mln PLN na koniec 2012 roku do 850,4 mln PLN na koniec 2013 roku).

Wskaźnik rotacji zapasów na dzień bilansowy wyniósł 42,5 dnia i uległ niewielkiemu wzrostowi o 0,1 dnia w porównaniu do końca 2012 roku. Zapasy stanowiły 31,1 proc. majątku Grupy Pelion i w stosunku do stanu na dzień bilansowy 2012 r. ich udział w aktywach spadł o 0,3 p.p

*Wskaźnik rotacji zapasów = stan zapasów na 31.12.2013 r. / przychody ze sprzedaży ogółem *365 dni*

Na koniec 2013 roku stan należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności wynosił 655,4 mln PLN i był o 49,2 mln PLN wyższy niż na dzień 31.12.2012 r. Wskaźnik rotacji należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności na dzień 31.12.2013 r. wyniósł 32,8 dnia i był o 0,3 dnia krótszy niż w roku poprzednim.

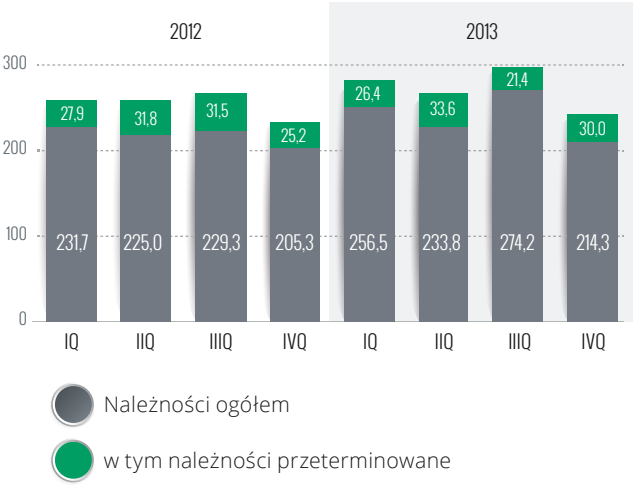
*Wskaźnik rotacji należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności = stan należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności na 31.12.2013 r./ przychody ze sprzedaży ogółem*365 dni*

Na 31.12.2013 r. stan należności od aptek prywatnych wynosił 244,3 mln PLN (w tym przeterminowane 30,0 mln PLN) i zwiększył się w porównaniu do końca 2012 r. o 13,9 mln PLN.

Udział należności wymagalnych w należnościach od aptek prywatnych ogółem na 31.12.2013 r. wynosił 12,3 proc. (na 31.12.2012 r. 10,9 proc.). Ponad 70 proc. należności przeterminowanych stanowią należności przeterminowane do 30 dni.

Na krótkoterminowe aktywa finansowe w wysokości 64,1 mln PLN składały się przede wszystkim udzielone pożyczki i odsetki od pożyczek.

Portfel należności od aptek w Polsce (w mln PLN)



Struktura źródeł finansowania majątku

Na dzień 31.12.2013 r. aktywa były finansowane kapitałem własnym podmiotu dominującego w 21,6 proc. Zobowiązania i udziały niekontrolujące stanowiły 78,4 proc. pasywów, tj. o 0,2 p.p.więcej niż na koniec ubiegłego roku.

Zobowiązania i rezerwy

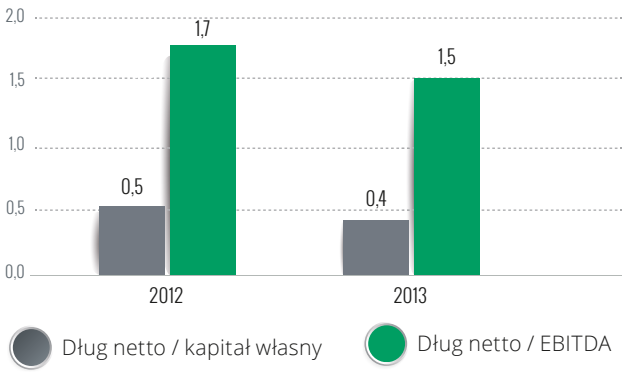
Na całość zobowiązań i rezerw w wysokości 2 139,5 mln PLN składały się przede wszystkim zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania w wysokości 1 659,1 mln PLN, stanowiące 60,7 proc. sumy bilansowej (na dzień 31.12.2012 r. odpowiednio 61,6 proc.).
Wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań na dzień 31.12.2013 r. wynosił 82,9 dni i był o 0,4 dnia krótszy niż na dzień 31.12.2012 r.

*Wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań = stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań na 31.12.2013 r. /przychody ze sprzedaży ogółem *365 dni*

Zobowiązania finansowe

Zobowiązania finansowe na dzień 31.12.2013 r. wynosiły 409,1 mln PLN (na 31.12.2012 r. 357,5 mln PLN), w tym zobowiązania długoterminowe 371,6 mln PLN (13,6 proc. sumy bilansowej).
Zobowiązania finansowe na koniec roku 2013 w stosunku do stanu na koniec roku 2012 wzrosły o 51,7 mln PLN. Udział zobowiązań finansowych na dzień 31.12.2013 r. wynosił 15,0 proc. sumy bilansowej (na koniec roku 2012 14,4 proc.).
Na dzień 31.12.2013 r. środki pieniężne i ich ekwiwalenty wzrosły o 48,0 mln PLN w stosunku do stanu na dzień 31.12.2012 r., a zadłużenie netto wzrosło o 3,7 mln PLN.
Nieznaczny wzrost zadłużenia netto i wzrost EBITDA pozwolił na obniżenie wskaźników zadłużenia. Wskaźnik dług netto / kapitał własny na 31.12.2013 r. wyniósł 0,4 i zmniejszył się w porównaniu do 31.12.2012 r. o 0,1. Wskaźnik dług netto / EBITDA wynosił 1,5 (w 2012 roku 1,7).
Grupa posiada stabilne i dobrze zdywersyfikowane źródła finansowania zewnętrznego. W roku 2013 nie wystąpiły jakiekolwiek zakłócenia w zdolności spółki do wywiązania się ze zobowiązań. Nie przewiduje się trudności w spłacie zobowiązań Grupy również w 2014 roku.

Wskaźniki zadłużenia



Płynność finansowa

Wskaźniki płynności zachowują się stabilnie.

Wskaźniki płynności

WSKAŹNIK	31.12.2012	31.12.2013
Płynność bieżąca	1,0	1,0
Płynność szybka	0,5	0,5

Płynność bieżąca = aktywa obrotowe / zobowiązania i rezerwy krótkoterminowe
Płynność szybka = (aktywa obrotowe – zapasy) / zobowiązania i rezerwy krótkoterminowe

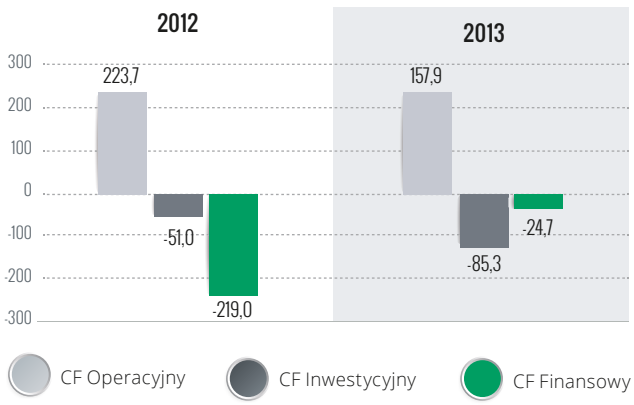
Przepływy pieniężne

W 2013 roku Grupa Pelion wygenerowała dodatnie przepływy z działalności operacyjnej w wysokości 157,9 mln PLN, tj. o 65,8 mln PLN mniej niż w 2012 roku.
Przepływy z działalności inwestycyjnej były ujemne i wyniosły 85,3 mln PLN. Ujemne przepływy wygenerowane w toku działalności finansowej ukształtowały się na poziomie 24,7 mln PLN. W 2013 roku przepływy pieniężne netto osiągnęły poziom 48,0 mln PLN, a saldo środków pieniężnych na koniec okresu wyniosło 161,9 mln PLN.

Zobowiązania finansowe i zadłużenie netto

	Stan na dzień 31.12.2012 r. mln PLN	Udział w sumie bilansowej %	Stan na dzień 31.12.2013 r. mln PLN	Udział w sumie bilansowej %
Zobowiązania finansowe długoterminowe	290,1	11,7	371,6	13,6
Zobowiązania finansowe krótkoterminowe	67,4	2,7	37,5	1,4
Razem zobowiązania finansowe	**357,5**	**14,4**	**409,1**	**15,0**
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	113,9	4,6	161,9	5,9
Zadłużenie netto	**243,5**		**247,2**	

Przepływy pieniężne (w mln PLN)



Skup akcji własnych

W ramach realizacji skupu akcji Pelion S.A. do dnia 31.12.2013 r. nabyła łącznie 1 663 885 akcji własnych za kwotę 75 928 tys. PLN, z czego w roku 2010 umorzono 360 974 sztuki akcji o wartości nominalnej 722 tys. PLN, w roku 2011 umorzono 168 141 akcji o wartości nominalnej 337 tys. PLN oraz w roku 2012 umorzono 347 630 sztuk akcji o wartości nominalnej 695 tys. PLN. W roku 2013 umorzono 590 272 sztuk akcji o wartości nominalnej 1 181 tys. PLN. Na dzień 31.12.2013 r. spółka posiadała 196 868 akcji własnych nabytych w celu ich umorzenia o wartości nominalnej 394 tys. PLN. Akcje te stanowiły 1,7264 proc. kapitału zakładowego Pelion S.A. i dają prawo do 1,0643 proc. głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy. Na dzień zatwierdzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego do publikacji spółka posiadała 198 368 akcji własnych, stanowiących 1,7376 proc. kapitału zakładowego Pelion S.A. i dających 1,0717 proc. głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy.

Nakłady inwestycyjne i rozwój

W roku 2013 nakłady inwestycyjne w Grupie Pelion wyniosły 73,0 mln PLN, z czego na inwestycje rzeczowe 70,9 mln PLN oraz 2,1 mln PLN na wartości niematerialne. Największe inwestycje w rzeczowe aktywa trwałe były związane z budową i modernizacją budynków i budowli, w których Pelion S.A. oraz inne spółki Grupy prowadzą działalność. Inwestycje były finansowane z własnych i obcych źródeł finansowania.

Planowane inwestycje

W okresie najbliższych 12 miesięcy Grupa Pelion zamierza przeznaczyć na finansowanie inwestycji rzeczowych ok. 88 mln PLN. Inwestycje to przede wszystkim rozbudowa i modernizacja bazy logistycznej, modernizacja budynków i budowli, zakup sprzętu i oprogramowania IT. Inwestycje w roku 2014 będą finansowane z własnych i obcych źródeł finansowania, a realizacja powyższych zamierzeń nie jest zagrożona.
Grupa na dzień sporządzenia sprawozdania finansowego nie ma sprecyzowanych planów odnośnie istotnych inwestycji kapitałowych. Z uwagi jednak na zmieniającą się sytuację na rynku farmaceutycznym oraz działaniami w zakresie porządkowania struktury kapitałowej w Grupie Kapitałowej Pelion nie można wykluczyć podjęcia przez Grupę decyzji o takich inwestycjach w przyszłości zarówno w segmencie detalicznym jak i hurtowym.

Kierunki rozwoju Grupy

Strategią Grupy Pelion jest umocnienie pozycji we wszystkich segmentach rynku farmaceutycznego oraz budowanie trwałej wartości na rynku kapitałowym.
Pelion konsekwentnie dąży do doskonalenia platformy łączącej wszystkich uczestników rynku ochrony zdrowia. W swojej codziennej działalności dąży do tego, aby być firmą profesjonalną i innowacyjną. W kolejnych latach Pelion będzie wspierać spółki Grupy Kapitałowej w poszukiwaniu innowacyjnych rozwiązań poprzez wdrażanie nowatorskich projektów, rozwój portali internetowych i urządzeń mobilnych.
Strategia Grupy na 2014 r. zakłada optymalizację procesów i wykorzystanie efektów synergii między wszystkimi liniami biznesowymi. Celem w segmencie Hurt jest dostosowanie działań do znacznie trudniejszych warunków prawnych oraz utrzymanie silnej pozycji rynkowej przy równoczesnym zachowaniu zdrowego portfela należności w zakresie zaopatrzenia aptek i szpitali, w części detalicznej – znacząca poprawa wyników oraz skoncentrowanie się na opiece farmaceutycznej, zaś w obszarze usług dla producentów – rozszerzenie portfela usług.
Ponadto w IV kwartale 2013 r. Zarząd Pelion S.A. podjął decyzję o rozpoczęciu prac nad pozyskaniem finansowania dla jednej ze spółek zależnych - PGF S.A., w tym przeprowadzenie pierwszej oferty publicznej jej akcji. Decyzja Zarządu wpisuje się w strategię Grupy Pelion, tj. dynamicznego rozwoju czterech głównych linii biznesowych.

Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej (tys. PLN)

AKTYWA	31.12.2012 (przekształcone)	31.12.2013
I. AKTYWA TRWAŁE	**915 028**	**992 277**
1. Wartość firmy	559 493	574 860
2. Wartości niematerialne	50 334	45 473
3. Rzeczowe aktywa trwałe	199 953	242 212
4. Nieruchomości inwestycyjne	11 074	9 100
5. Inwestycje rozliczane zgodnie z metodą praw własności	5 419	5 780
6. Pozostałe aktywa finansowe długoterminowe	17 339	19 820
7. Należności długoterminowe	24 973	25 656
8. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	44 589	67 238
9. Pozostałe aktywa trwałe	1 854	2 138
II. AKTYWA OBROTOWE	**1 561 705**	**1 741 142**
1. Zapasy	777 305	850 353
2. Pozostałe aktywa finansowe krótkoterminowe	50 224	64 119
3. Należności krótkoterminowe	613 678	658 487
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	606 183	655 393
Należności z tytułu podatku dochodowego	7 495	3 094
4. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	113 906	161 891
5. Pozostałe aktywa obrotowe	6 592	6 292
AKTYWA RAZEM	**2 476 733**	**2 733 419**

KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA	31.12.2012 (przekształcone)	31.12.2013
I. KAPITAŁ WŁASNY RAZEM	**541 064**	**593 900**
1. Kapitał własny przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	538 861	590 957
1.1 Kapitał zakładowy	24 139	23 145
1.2 Kapitał zapasowy	431 683	425 696
1.3 Akcje własne	(10 906)	(16 085)
1.4 Kapitał pozostały - rezerwowy	151 722	132 719
1.5 Różnice kursowe z przeliczenia jednostek podporządkowanych	14 153	17 456
1.6. Kapitał z tytułu zysków i strat aktuarialnych z tyt. świadczeń pracowniczych po okresie zatrudnienia	-	651
1.7 Zyski zatrzymane	(71 930)	7 375
- zysk (strata) z lat ubiegłych	(129 312)	(92 806)
- zysk netto	57 382	100 181
2. Udziały niekontrolujące	2 203	2 943
II. ZOBOWIĄZANIA DŁUGOTERMINOWE	**309 658**	**389 302**
1. Zobowiązania i rezerwy długoterminowe	296 008	380 369
1.1 Pozostałe zobowiązania finansowe	290 059	371 571
1.2 Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	3 688	6 806
1.3 Rezerwy długoterminowe	2 261	1 992
2. Przychody przyszłych okresów	13 650	8 933
III. ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE	**1 626 011**	**1 750 217**
1. Zobowiązania i rezerwy krótkoterminowe	1 598 596	1 716 329
1.1 Pozostałe zobowiązania finansowe	67 392	37 534
1.2 Rezerwy krótkoterminowe	3 472	4 779
1.3 Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	1 525 917	1 659 141
1.4 Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	1 815	14 875
2. Przychody przyszłych okresów oraz rozliczenia międzyokresowe	27 415	33 888
KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA RAZEM	**2 476 733**	**2 733 419**

Skonsolidowany rachunek zysków i strat (tys. PLN)

DZIAŁALNOŚĆ KONTYNUOWANA	Okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2012 r.	Okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2013 r.
Przychody ze sprzedaży	6 685 516	7 301 991
Koszt własny sprzedaży	(5 858 086)	(6 465 589)
Zysk ze sprzedaży	**827 430**	**836 402**
Koszty sprzedaży	(597 352)	(591 177)
Koszty ogólnego zarządu	(109 477)	(108 194)
Pozostałe przychody operacyjne	7 935	7 801
Pozostałe koszty operacyjne	(28 439)	(15 214)
Udział w zyskach (stratach) jednostek stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięć wycenianych zgodnie z metodą praw własności	666	(1 349)
Zysk na działalności operacyjnej	**100 763**	**128 269**
Zysk (strata) z inwestycji	202	4
Przychody finansowe	24 548	19 647
Koszty finansowe	(48 807)	(37 857)
Zysk brutto	**76 706**	**110 063**
Podatek dochodowy	(18 762)	(8 999)
Zysk netto z działalności kontynuowanej	**57 944**	**101 064**
Zysk netto ogółem	**57 944**	**101 064**
Przypadający:		
Akcjonariuszom podmiotu dominującego	57 382	100 181
Akcjonariuszom niekontrolującym	562	883
Średnia ważona liczba akcji zwykłych	**11 770 352**	**11 279 747**
Średnia ważona rozwodniona liczba akcji zwykłych	**12 058 652**	**11 600 472**
Zysk na jedną akcję zwykłą (w PLN)		
- podstawowy	4,88	8,88
- rozwodniony	4,76	8,64

Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych (tys. PLN)

	Okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2012 r.	Okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2013 r.
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej		
I. Zysk (strata) brutto	**76 706**	**110 063**
II. Korekty razem	**146 995**	**47 851**
1. Udział w (zyskach) stratach netto jednostek podporządkowanych wycenianych metodą praw własności	(666)	1 349
2. Amortyzacja	38 797	36 091
3. (Zyski) straty z tytułu różnic kursowych	(3 151)	742
4. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	26 821	14 509
5. (Zysk) strata ze sprzedaży aktywów trwałych	10 673	6 365
6. Zmiana stanu zapasów	(149 309)	(67 143)
7. Zmiana stanu należności	83 856	(46 145)
8. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	153 233	112 317
9. Zapłacony podatek dochodowy	(13 910)	(11 052)
10. Inne korekty netto	651	818
III. Przepływy pieniężnie netto z działalności operacyjnej (I +/- II)	**223 701**	**157 914**
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej		
I. Wpływy	**127 066**	**181 517**
1. Zbycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	10 882	5 246
2. Zbycie jednostek zależnych pomniejszone o środki pieniężne tych jednostek	470	-
3. Zbycie pozostałych aktywów finansowych	10 128	-
4. Spłata udzielonych pożyczek	98 813	168 281
5. Odsetki	6 740	7 097
6. Inne wpływy inwestycyjne netto	33	893
II. Wydatki	**(178 053)**	**(266 791)**
1. Nabycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	(43 545)	(54 546)
2. Nabycie jednostek zależnych pomniejszone o środki pieniężne tych jednostek	(470)	(11 558)
3. Nabycie akcji jednostki stowarzyszonej	(3 214)	(5 433)
4. Nabycie pozostałych aktywów finansowych	(10 310)	-
5. Udzielone pożyczki	(118 060)	(192 405)
6. Inne wydatki inwestycyjne netto	(2 454)	(2 849)
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I - II)	**(50 987)**	**(85 274)**

Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych (tys. PLN)

	Okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2012 r.	Okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2013 r.
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej		
I. Wpływy	**72 596**	**113 776**
1. Wpływy netto z emisji akcji (wydania udziałów) i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału	-	2 369
2. Kredyty i pożyczki, emisja dłużnych papierów wartościowych	72 596	111 407
II. Wydatki	**(291 559)**	**(138 431)**
1. Nabycie akcji własnych	(16 182)	(26 338)
2. Wykup udziałów niekontrolujących	(211)	-
3. Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli	(17 851)	(22 620)
4. Dywidendy i inne udziały w zyskach wypłacone przez spółki zależne udziałowcom niekontrolującym	(1 033)	(632)
5. Spłaty kredytów i pożyczek, wykup dłużnych papierów wartościowych	(221 294)	(64 057)
6. Z tytułu innych zobowiązań finansowych	(1 179)	(1 552)
7. Odsetki	(33 809)	(23 232)
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I - II)	**(218 963)**	**(24 655)**
D. Przepływy pieniężne netto, razem (A.III +/-B.III +/- C.III)	**(46 249)**	**47 985**
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym:	**(46 249)**	**47 985**
- zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	(3 224)	411
F. Środki pieniężne na początek okresu	**160 155**	**113 906**
G. Środki pieniężne na koniec okresu (F+/- D)	**113 906**	**161 891**

Indeks treści GRI

wskaźnik	nazwa wskaźnika	odniesienie wskaźnika w raporcie	stopień raportowania 2013	komentarz
1.1.	Oświadczenie kierownictwa najwyższego szczebla (np. dyrektora wykonawczego, prezesa zarządu lub innej osoby o równoważnej pozycji) na temat znaczenia zrównoważonego rozwoju dla organizacji i jej strategii.	str. 5-6	●	
2.1.	Nazwa organizacji.	str. 119	●	
2.2.	Główne marki, produkty i / lub usługi.	str. 13, 15-16, 61	●	
2.3.	Struktura operacyjna organizacji, z wyróżnieniem głównych działów, spółek zależnych, podmiotów powiązanych oraz przedsięwzięć typu joint venture.	str. 15-16	●	
2.4.	Lokalizacja siedziby głównej organizacji.	str. 119	●	
2.5.	Liczba krajów, w których działa organizacja oraz podanie nazw tych krajów, gdzie zlokalizowane są główne operacje organizacji lub tych, które są szczególnie adekwatne w kontekście treści raportu.	str. 13, 15-16, 119-122	●	
2.6.	Forma własności i struktura prawna organizacji.	str. 13, 119	●	
2.7.	Obsługiwane rynki z zaznaczeniem zasięgu geograficznego, obsługiwanych sektorów, charakterystyki klientów / konsumentów i beneficjentów.	str. 15-16, 29-62	●	
2.8.	Skala działalności.	str. 1-2, 61	●	
2.9.	Znaczące zmiany w raportowanym okresie dotyczące rozmiaru, struktury lub formy własności.	str. 32	●	Szczegółowy opis zmian w publicznie dostępnym dokumencie „Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Pelion za rok 2013" na stronie www.pelion.eu.
2.10.	Nagrody otrzymane w raportowanym okresie.	str. 77-78	●	
3.1.	Okres raportowania (np. rok obrotowy/ kalendarzowy).	str. 4	●	
3.2.	Data publikacji ostatniego raportu (jeśli został opublikowany).	str. 4	●	
3.3.	Cykl raportowania (roczny, dwuletni itd).	str. 4	●	
3.4.	Osoba do kontaktu.	str. 119	●	

Indeks treści GRI

wskaźnik	nazwa wskaźnika	odniesienie wskaźnika w raporcie	stopień raportowania 2013	komentarz
3.5.	Proces definiowania zawartości raportu wraz z: • Ustaleniem istotności poszczególnych kwestii dla organizacji i jej interesariuszy. • Priorytetyzacji poszczególnych kwestii. • Identyfikacją interesariuszy–adresatów raportu.	str. 4	●	
3.6.	Zasięg raportu (np. kraje, oddziały, jednostki zależne, dzierżawione obiekty, przedsięwzięcia typu joint venture, dostawcy). Więcej szczegółów w rozdziale „Zasięg Raportu".	str. 4	●	
3.7.	Oświadczenie w sprawie jakichkolwiek ograniczeń, w zakresie i zasięgu raportu.	str. 4	●	
3.8.	Informacja o przedsięwzięciach typu joint venture, podmiotach zależnych, obiektach dzierżawionych, operacjach outsoursowanych i innych jednostkach, które w znaczący sposób mogą wpłynąć na porównywalność działań organizacji w poszczególnych okresach i / lub w stosunku do innych organizacji.	str. 4	●	
3.10.	Wyjaśnienia dotyczące efektów jakichkolwiek korekt informacji zawartych w poprzednich raportach z podaniem powodów ich wprowadzenia oraz ich wpływu (np. fuzje, przejęcia, zmiana roku / okresu bazowego, charakteru działalności, metod pomiaru).		●	Brak korekt
3.11.	Znaczne zmiany w stosunku do poprzedniego raportu dotyczące zakresu, zasięgu lub metod pomiaru zastosowanych w raporcie.	str. 4	●	
3.12.	Tabela wskazująca miejsce zamieszczenia Standardowych Informacji w raporcie.	str. 111-115	●	
3.13.	Polityka i obecna praktyka w zakresie zewnętrznej weryfikacji raportu. Jeśli nie zawarto takich danych w niezależnym raporcie poświadczającym, wyjaśnienie zakresu i podstaw zewnętrznej weryfikacji oraz relacji pomiędzy organizacją i zewnętrznym podmiotem poświadczającym.	str. 4	●	
4.1.	Struktura nadzorcza organizacji wraz z komisjami podlegającymi pod najwyższy organ nadzorczy, odpowiedzialnymi za poszczególne zadania, jak na przykład tworzenie strategii czy nadzór nad organizacją.	str. 81-84	●	
4.2.	Wskazanie, czy przewodniczący najwyższego organu nadzorczego jest również dyrektorem zarządzającym (a jeśli tak, to jakie funkcje pełni w ramach zarządu wraz z uzasadnieniem takiej struktury).	str. 82	●	

Indeks treści GRI

wskaźnik	nazwa wskaźnika	odniesienie wskaźnika w raporcie	stopień raportowania 2013	komentarz
4.3.	Liczba członków najwyższego organu nadzorczego z wyróżnieniem niezależnych i / lub niewykonawczych członków (dotyczy organizacji posiadających monistyczną strukturę rady nadzorczej / organu nadzorczego).	str. 82-83	●	
4.4.	Mechanizmy umożliwiające akcjonariuszom i pracownikom zgłaszanie rekomendacji i wskazówek dla najwyższego organu nadzorczego.	str. 81-84, 94	●	Zgodnie z Kodeksem spółek handlowych akcjonariusze mają prawo zgłaszania uwag i rekomendacji do najwyższego organu nadzorczego
4.8.	Wewnętrznie sformułowana misja lub wartości organizacji, kodeks postępowania oraz zasady odnoszące się do aspektów ekonomicznych, społecznych i środowiskowych funkcjonowania organizacji oraz poziom ich implementacji. Objaśnienie, w jakim stopniu są one: • Stosowane w różnych regionach i działach/ jednostkach oraz, • Powiązane ze standardami międzynarodowymi.	str. 13-14	●	
4.12.	Zewnętrzne, przyjęte lub popierane przez organizację ekonomiczne, środowiskowe i społeczne deklaracje, zasady i inne inicjatywy.	str. 70-72	●	
4.13.	Członkostwo w stowarzyszeniach (takich jak stowarzyszenia branżowe) i / lub w krajowych/ /międzynarodowych organizacjach rzeczniczych, w ramach których organizacja: • Jest członkiem organów nadzorczych; • Uczestniczy w projektach lub komisjach; • Przekazuje znaczne fundusze poza standardowymi opłatami członkowskimi; • Uznaje członkostwo jako działanie strategiczne.	str. 70	●	
4.14.	Lista grup interesariuszy angażowanych przez organizację.	str. 70-72	●	
4.15.	Podstawy identyfikacji i selekcji angażowanych grup interesariuszy.	str. 70-72	●	
4.16.	Podejście do angażowania interesariuszy włączając częstotliwość angażowania według typu i grupy interesariuszy.	str. 70-72	●	
EC1	Bezpośrednia wartość ekonomiczna wytworzona i podzielona z uwzględnieniem przychodów, kosztów operacyjnych, wynagrodzenia pracowników, dotacji i innych inwestycji na rzecz społeczności, niepodzielonych zysków oraz wypłat dla właścicieli kapitału i instytucji państwowych.	str. 106-110	●	

Indeks treści GRI

wskaźnik	nazwa wskaźnika	odniesienie wskaźnika w raporcie	stopień raportowania 2013	komentarz
EC7	Procedury w zakresie zatrudniania pracowników z rynku lokalnego oraz procent wyższego kierownictwa pozyskanego z rynku lokalnego w głównych lokalizacjach organizacji.	str. 91	●	
EN4	Pośrednie zużycie energii według pierwotnych źródeł energii.	str. 60, 75	◐	
EN8	Łączny pobór wody według źródła.	str. 75	◐	
EN21	Całkowita objętość ścieków według jakości i docelowego miejsca przeznaczenia.	str. 75	◐	
EN22	Całkowita waga odpadów według rodzaju odpadu oraz metody postępowania z odpadem.	str. 76	◐	
EN28	Wartość pieniężna kar i całkowita liczba sankcji pozafinansowych za nieprzestrzeganie prawa i regulacji dotyczących ochrony środowiska.	str. 73	●	
EN29	Znaczący wpływ na środowisko wywierany przez transport produktów i innych dóbr oraz materiałów, z których korzysta organizacja w swej działalności oraz transport pracowników.	str. 35-36, 53-54, 60, 73-74	◐	
LA1	Łączna liczba pracowników według typu zatrudnienia, rodzaju umowy o pracę i regionu.	str. 87	●	
LA2	Łączna liczba odejść oraz wskaźnik fluktuacji pracowników według grupy wiekowej, płci i regionu.	str. 88	●	
LA7	Wskaźnik urazów, chorób zawodowych, dni straconych oraz nieobecności w pracy oraz liczba wypadków śmiertelnych związanych z pracą, według regionów.	str. 88	●	
LA10	Średnia liczba godzin szkoleniowych w roku przypadających na pracownika według struktury zatrudnienia.	str. 89-90	◐	
LA13	Skład ciał nadzorczych i kadry pracowniczej w podziale na kategorie według płci, wieku, przynależności do mniejszości oraz innych wskaźników różnorodności.	str. 87	●	
LA14	Stosunek podstawowego wynagrodzenia mężczyzn i kobiet według zajmowanego stanowiska.	str. 89	◐	
HR4	Całkowita liczba przypadków dyskryminacji oraz działania podjęte w tej kwestii.	str. 89	●	
SO6	Całkowita wartość finansowa i rzeczowa darowizn na rzecz partii politycznych, polityków i instytucji o podobnym charakterze według krajów.		●	W 2013 roku Pelion Healthcare Group nie przekazała darowizn na rzecz partii politycznych, polityków i instytucji o podobnym charakterze.

Indeks treści GRI

wskaźnik	nazwa wskaźnika	odniesienie wskaźnika w raporcie	stopień raportowania 2013	komentarz
SO4	Działania podjęte w odpowiedzi na przypadki korupcji.		●	W 2013 roku nie zanotowano przypadków korupcji i naruszeń z tego tytułu.
SO7	Całkowita liczba podjętych wobec organizacji kroków prawnych dotyczących przypadków naruszeń zasad wolnej konkurencji, praktyk monopolistycznych oraz ich skutki.		●	W 2013 roku nie zanotowano przypadków naruszeń zasad wolnej konkurencji oraz praktyk monopolistycznych.
SO8	Wartość pieniężna kar i całkowita liczba sankcji pozafinansowych z tytułu niezgodności z prawem i regulacjami.	str. 49	●	W 2013 roku na jedną ze spółek zależnych (DOZ S.A.) nałożono kary w wysokości 486 100 PLN z tytułu naruszenia zakazu reklamy.
PR1	Etapy cyklu życia produktu, na których ocenia się wpływ produktów i usług na zdrowie i bezpieczeństwo w celu poprawy wskaźników oraz procent istotnych kategorii produktów i usług podlegających takim procedurom.	str. 53, 61-62	●	
PR2	Całkowita liczba przypadków niezgodności z regulacjami i dobrowolnymi kodeksami w zakresie wpływu produktów i usług na zdrowie i bezpieczeństwo na każdym etapie cyklu życia według rodzaju skutków.		●	W 2013 roku nie odnotowano takich przypadków.
PR3	Rodzaj informacji o produktach i usługach wymaganych na mocy procedur oraz procent znaczących produktów i usług podlegających takim wymogom informacyjnym.	str. 53-54 , 61-62	●	
PR8	Całkowita liczba uzasadnionych skarg dotyczących naruszenia prywatności klientów oraz utraty danych.		●	W 2013 roku nie odnotowano takich przypadków.

● całkowicie ◐ częściowo

Deloitte.

Deloitte Advisory Sp. z o.o.
z siedzibą w Warszawie
Al. Jana Pawła II 19
00-854 Warszawa
Polska

Tel.: +48 22 511 08 11
Fax: +48 22 511 08 13
www.deloitte.com/pl

Niezależny raport poświadczający dotyczący części pozafinansowej Zintegrowanego Raportu Rocznego 2013 Pelion Healthcare Group

Do Zarządu Pelion S.A.

Dokonaliśmy przeglądu części pozafinansowej Zintegrowanego Raportu Rocznego 2013 Pelion Healthcare Group „Biznes w Procesie" (zwanego dalej „Zintegrowanym Raportem Rocznym") opracowanego przez Pelion S.A. z siedzibą w Łodzi, przy ulicy Zbąszyńskiej 3 (dalej „Spółka"), w zakresie wskaźników opracowanych w oparciu o Wytyczne do raportowania kwestii zrównoważonego rozwoju G3 dla raportowania ustalonego na poziomie „C", wydane przez Global Reporting Initiative (GRI). Prace poświadczające obejmowały okres od 1 stycznia 2013 r. do 31 grudnia 2013 r. w zakresie danych ilościowych oraz jakościowych.

Za rzetelność, prawidłowość i jasność informacji w nim zawartych oraz za prawidłowość przygotowanej dokumentacji odpowiada Zarząd Spółki. Naszym zadaniem było wydanie, na podstawie przeglądu Zintegrowanego Raportu Rocznego, niezależnego raportu poświadczającego.

Nasze procedury nie obejmowały niezależnej oceny prawdziwości, dokładności i kompletności informacji i dokumentów przekazanych przez Spółkę. Nie stanowiły także badania systemu kontroli wewnętrznej wdrożonego w Spółce i w ich wyniku nie wyrażamy opinii na temat poprawności tego systemu. Nasze procedury nie stanowiły badania sprawozdań finansowych w rozumieniu Ustawy o rachunkowości. W związku z tym nie wyrażamy w niniejszym Raporcie opinii biegłego rewidenta ani żadnych innych stwierdzeń odnośnie sprawozdań finansowych Spółki w rozumieniu obowiązujących przepisów dotyczących biegłych rewidentów.

Prace związane z planowaniem i realizacją zadania weryfikacyjnego miały charakter zlecenia poświadczającego o ograniczonym zakresie, realizowanego według ISAE 3000 – Międzynarodowego Standardu Usług Poświadczających *(„Usługi poświadczające inne niż badania lub przeglądy historycznych informacji finansowych")*. Standard ten nakłada na nas obowiązek zaplanowania i przeprowadzenia przeglądu w taki sposób, aby uzyskać umiarkowaną pewność, iż część pozafinansowa Zintegrowanego Raportu Rocznego nie zawiera istotnych nieprawidłowości. Zakres i metoda przeglądu Zintegrowanego Raportu Rocznego istotnie różni się od badania skierowanego na dostarczenie wystarczającego zapewnienia *(reasonable assurance)*. Celem przeglądu nie jest wyrażenie opinii o prawidłowości, rzetelności i jasności Zintegrowanego Raportu Rocznego i w związku z tym opinii takiej nie wydajemy. Procedury dotyczące przeglądu części pozafinansowej Zintegrowanego Raportu Rocznego obejmowały:

- Identyfikację zagadnień i wyników istotnych dla treści Zintegrowanego Raportu Rocznego z punktu widzenia realizacji przez Spółkę strategii społecznej odpowiedzialności biznesu oraz oczekiwań jej interesariuszy.
- Porównanie informacji zawartych w części pozafinansowej Zintegrowanego Raportu Rocznego z informacjami zawartymi w Sprawozdaniu Finansowym Spółki za rok 2013.
- Wywiady z osobami odpowiedzialnymi za realizację strategii społecznej odpowiedzialności biznesu oraz za przygotowanie Zintegrowanego Raportu Rocznego.
- Weryfikację informacji zawartych w części pozafinansowej Zintegrowanego Raportu Rocznego pod kątem zgodności z dokumentacją wewnętrzną Spółki.
- Ocenę stopnia aplikacji Wytycznych do raportowania kwestii zrównoważonego rozwoju oraz uwzględnienia Ramowych Zasad Raportowania GRI.

Przeprowadzony przez nas przegląd dostarczył nam zapewnienia (zapewnienie o ograniczonym zakresie – *limited assurance*) do tego by potwierdzić, że nie zostały zidentyfikowane istotne błędy w zakresie danych i informacji zawartych w części pozafinansowej Zintegrowanego Raportu Rocznego przygotowanego przez Pelion S.A., dotyczących wskaźników całościowo raportowanych przez Spółkę, jak również niezgodności z Wytycznymi do raportowania kwestii zrównoważonego rozwoju G3, ustalonymi dla poziomu „C", wydanymi przez Global Reporting Initiative.

Deloitte

Deloitte Advisory Sp. z o.o.

Warszawa, dnia 03 kwietnia 2014 r.

Sąd Rejonowy m. st. Warszawy, KRS 0000004728, NIP: 527-020-73-28, REGON: 006233202,
Kapitał zakładowy: 16 000 500 zł
Member of Deloitte Touche Tohmatsu Limited

Deloitte.

Deloitte Polska
Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k.
Al. Jana Pawła II 19
00-854 Warszawa
Polska

Tel.: +48 22 511 08 11
Fax: +48 22 511 08 13
www.deloitte.com/pl

OPINIA NIEZALEŻNEGO BIEGŁEGO REWIDENTA

Do Akcjonariuszy i Rady Nadzorczej PELION S.A.

Przeprowadziliśmy badanie załączonego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej PELION, dla której PELION S.A. z siedzibą w Łodzi, przy ulicy Zbąszyńskiej 3, jest Spółką Dominującą, na które składa się skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej sporządzone na dzień 31 grudnia 2013 roku, skonsolidowany rachunek zysków i strat, oraz skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów, sprawozdanie ze zmian w skonsolidowanym kapitale własnym, skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych za rok obrotowy od 1 stycznia 2013 roku do 31 grudnia 2013 roku oraz informacje dodatkowe, obejmujące informacje o przyjętej polityce rachunkowości i inne informacje objaśniające.

Za sporządzenie zgodnego z obowiązującymi przepisami skonsolidowanego sprawozdania finansowego oraz sprawozdania z działalności Grupy Kapitałowej odpowiedzialny jest Zarząd Spółki Dominującej.

Zarząd Spółki Dominującej oraz członkowie jej Rady Nadzorczej są zobowiązani do zapewnienia, aby skonsolidowane sprawozdanie finansowe oraz sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej spełniały wymagania przewidziane w ustawie z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (Dz. U. z 2013 r. poz. 330 z późn. zm.), zwanej dalej „ustawą o rachunkowości".

Naszym zadaniem było zbadanie i wyrażenie opinii o zgodności skonsolidowanego sprawozdania finansowego z przyjętymi przez Grupę Kapitałową zasadami (polityką) rachunkowości oraz czy rzetelnie i jasno przedstawia ono, we wszystkich istotnych aspektach, sytuację majątkową i finansową, jak też wynik finansowy Grupy Kapitałowej.

Badanie sprawozdania finansowego zaplanowaliśmy i przeprowadziliśmy stosownie do postanowień:

- rozdziału 7 ustawy o rachunkowości,
- krajowych standardów rewizji finansowej, wydanych przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów w Polsce.

Badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego zaplanowaliśmy i przeprowadziliśmy w taki sposób, aby uzyskać racjonalną pewność pozwalającą na wyrażenie opinii o sprawozdaniu. W szczególności badanie obejmowało sprawdzenie poprawności zastosowanych przez Spółkę Dominującą oraz jednostki zależne zasad (polityki) rachunkowości i sprawdzenie – w przeważającej mierze w sposób wyrywkowy – podstaw, z których wynikają liczby i informacje zawarte w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym, jak i całościową ocenę skonsolidowanego sprawozdania finansowego. Uważamy, że badanie dostarczyło wystarczającej podstawy do wyrażenia opinii.

Sąd Rejonowy m. st. Warszawy, KRS 0000446833, NIP: 527-020-07-86, REGON: 010076870

Member of Deloitte Touche Tohmatsu Limited

Deloitte.

Naszym zdaniem, zbadane skonsolidowane sprawozdanie finansowe we wszystkich istotnych aspektach:

- przedstawia rzetelnie i jasno informacje istotne dla oceny sytuacji majątkowej i finansowej Grupy Kapitałowej na dzień 31 grudnia 2013 roku, jak też jej wyniku finansowego za rok obrotowy 1 stycznia 2013 roku do 31 grudnia 2013 roku,
- zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości, Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej oraz związanymi z nimi interpretacjami ogłoszonymi w formie rozporządzeń Komisji Europejskiej, a w zakresie nieuregulowanym w tych standardach – stosownie do wymogów ustawy o rachunkowości i wydanych na jej podstawie przepisów wykonawczych,
- jest zgodne z wpływającymi na treść skonsolidowanego sprawozdania finansowego przepisami prawa obowiązującymi Grupę Kapitałową.

Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej za rok obrotowy 2013 jest kompletne w rozumieniu art. 49 ust. 2 ustawy o rachunkowości oraz rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim, a zawarte w nim informacje, pochodzące ze zbadanego skonsolidowanego sprawozdania finansowego, są z nim zgodne.

.....

Maria Rzepnikowska
Kluczowy biegły rewident
przeprowadzający badanie
nr ewid. 3499

W imieniu Deloitte Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. – podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych wpisanego na listę podmiotów uprawnionych prowadzoną przez KRBR pod nr. ewidencyjnym 73:

.....

Maria Rzepnikowska – Prezes Zarządu Deloitte Polska Sp. z o.o.
- komplementariusza Deloitte Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k.

Warszawa, 19 marca 2014 roku

Dane kontaktowe

Pelion S.A.
ul. Zbąszyńska 3
91-342 Łódź, Polska
www.pelion.eu

Biuro Zarządu
T: (+48 42) 200 75 10
F: (+48 42) 200 73 33
E-mail: biuro_zarzadu@pelion.eu

Relacje Inwestorskie
T: (+48 42) 200 70 00
F: (+48 42) 200 74 32
E-mail: investor_relations@pelion.eu

Biuro Prasowe
T: (+48 42) 200 74 74
F: (+48 42) 200 75 35
E-mail: biuro_prasowe@pelion.eu

CSR
Elżbieta Łacina
T: (+48 42) 200 74 64
F: (+48 42) 200 75 35
E-mail: elzbieta.lacina@pelion.eu

SPRZEDAŻ HURTOWA

Polska Grupa Farmaceutyczna S.A.
(dawniej PGF–HURT Sp. z o.o.)
ul. Zbąszyńska 3
91-342 Łódź, Polska
T: (+48 42) 200 75 55,
T: (+48 42) 200 80 44
F: (+48 42) 200 74 33
E-mail: pgf.sa@pgf.com.pl
www.pgf.com.pl

Pharmapoint Sp. z o.o.
ul. Zbąszyńska 3
91-342 Łódź, Polska
T: (+48 42) 200 80 16
F: (+48 42) 200 80 05
E-mail: info@pharmapoint.pl
www.pharmapoint.pl

Rejon Kujawsko-Pomorski

PGF Bydgoszcz S.A.
ul. Magazynowa 13
85-790 Bydgoszcz, Polska
T: (+48 52) 323 62 17
F: (+48 52) 323 63 51
Infolinia: 801 154 010

Rejon Lubelski

PGF Cefarm - Lublin Sp. z o.o.
Al. Spółdzielczości 78
20-147 Lublin, Polska
T: (+48 81) 535 32 00
F: (+48 81) 535 33 99
Infolinia: 800 707 788
800 137 039

Rejon Łódzki

PGF Łódź Sp. z o.o.
ul. Zbąszyńska 3
91-342 Łódź, Polska
T: (+48 42) 200 73 00
T: (+48 42) 200 73 01
T: (+48 42) 200 74 00
F: (+48 42) 200 74 33
Infolinia 800 168 058

Rejon Podlaski

PGF Łomża Sp. z o.o.
ul. Nowogrodzka 151a
18-400 Łomża, Polska
T: (+48 86) 215 56 56
F: (+48 86) 216 77 29
Infolinia: 800 127 006
800 355 933

Rejon Małopolski

PGF Cefarm-Kraków Sp. z o.o.
ul. Albatrosów 1
30-716 Kraków, Polska
T: (+48 12) 646 94 05
F: (+48 12) 646 94 10
Infolinia: 800 130 036
800 144 225

Rejon Południowo-Zachodni

PGF Sp. z o.o.
ul. Krzemieniecka 120
54-613 Wrocław, Polska
T: (+48 71) 790 83 05
T: (+48 71) 790 83 18
F: (+48 71) 790 83 29
Infolinia: 801 120 005
801 102 011

Rejon Południowo-Wschodni

PGF Aptekarz Sp. z o.o.
ul. Boya-Żeleńskiego 2
35-105 Rzeszów, Polska
T: (+48 17) 875 22 05
F: (+48 17) 875 22 02
Infolinia: 200 135 010

Rejon Pomorski

PGF Sp. z o.o.
ul. Rakietowa 20
80-298 Gdańsk, Polska
T: (+48 58) 349 86 01
F: (+48 58) 349 85 44
Infolinia: 801 123 405
801 105 044

Rejon Stołeczny

PGF Sp. z o.o.
ul. Kupiecka 9
03-046 Warszawa, Polska
T: (+48 22) 510 42 00
F: (+48 22) 510 41 41
Infolinia: 800 144 200

Rejon Śląski

PGF Sp. z o.o.
ul. Kolista 5
40-486 Katowice, Polska
T: (+48 32) 465 46 00
F: (+48 32) 465 47 81
Infolinia: 801 177 188

Rejon Warmińsko-Mazurski

PGF „CEFARM" Sp. z o.o.
ul. Spółdzielcza 25
11-001 Dywity, Polska
T: (+48 89) 544 96 03
F: (+48 89) 544 96 06
Infolinia: 800 127 039
800 169 399
800 127 024

Rejon Wielkopolski

PGF „CEFARM" Poznań Sp. z o.o.
ul. Władysława Węgorka 15,
60-318 Poznań, Polska
T: (+48 61) 861 26 00
F: (+48 61) 861 26 05
Infolinia: 800 161 999

Rejon Zachodnio-Pomorski

PGF Sp. z o.o.
ul. Pomorska 115b
70-812 Szczecin, Polska
T: (+48 91) 480 26 00
F: (+48 91) 480 25 55
Infolinia: 800 161 418

ZAOPATRZENIE SZPITALI

PGF Urtica Sp. z o.o.
ul. Krzemieniecka 120,
54-613 Wrocław, Polska
T: (+48 71) 782 66 01,
F: (+48 71) 782 66 09
E-mail: sekretariat@urtica.pgf.com.pl
www.urtica.pl

SPRZEDAŻ DETALICZNA

CEPD N.V.
WTC Amsterdam, Tower A-7
Strawinskylaan 709,
1077 XX Amsterdam, The Netherlands
T: (+31 20) 670 13 16
F: (+31 20) 670 44 28
E-mail: office@cepd.nl
www.cepd.nl

Biuro Prasowe
T: (+48 22) 329 64 16
F: (+48 22) 329 64 01
E-mail: pr@cepd.nl

DOZ S.A.
ul. 17 Stycznia 45B
02-146 Warszawa, Polska
T: (+48 22) 329 65 00
F: (+48 22) 329 64 01
E-mail: bzarzad@doz.pl
www.doz.pl

UAB NFG
Gedimino str. 13,
LT-44318 Kaunas, Lithuania
T: +370 37 321199,
F: +370 37 320220
E-mail: limedika@limedika.lt
www.limedika.lt
www.gintarine.lt
www.vaistine.lt

USŁUGI DLA PRODUCENTÓW

Pharmalink Sp. z o.o.
ul. Zbąszyńska 3
91-342 Łódź, Polska
T: (+48 42) 200 80 12
F: (+48 42) 200 80 13
E-mail: logistyka@pharmalink.pl
www.pharmalink.pl

POZOSTAŁE SPÓŁKI

Farm-Serwis Sp. z o.o.
ul. Zbąszyńska 3
91-342 Łódź, Polska
T: (+48 42) 200 72 22
F: (+48 42) 200 71 80
E-mail: poczta@farm-serwis.pl
www.farm-serwis.pl

Business Support Solution S.A.
ul. Pojezierska 90 A
91-341 Łódź, Polska
T: (+48 42) 200 70 00
F: (+48 42) 200 74 32
E-mail: bss@bssCE.com
www.bssCE.com

ePRUF S.A.
ul. Zbąszyńska 3
91-342 Łódź, Polska
T: (+48 42) 200 75 68
F: (+48 42) 200 78 99
E-mail: kontakt@epruf.pl
www.epruf.pl

Pharmena S.A.
ul. Wólczańska 178
90-530 Łódź, Polska
T: (+48 42) 291 33 70
F: (+48 42) 291 33 71
E-mail: biuro@pharmena.com.pl
www.pharmena.com.pl

Eubioco S.A.
ul. Pojezierska 90 A
91-341 Łódź, Polska
T: (+48 42) 200 79 30
F: (+48 42) 200 79 29
E-mail: eubioco@eubioco.eu
www.eubioco.eu

Bez Recepty Sp. z o.o.
ul. Zbąszyńska 3
91-342 Łódź, Polska
T: (+48 42) 200 75 87
F: (+48 42) 200 72 68
www.bez-recepty.pgf.com.pl

Fundacja „Dbam o Zdrowie"
ul. Kupiecka 11
03-046 Warszawa, Polska

Biuro w Łodzi:
ul. Zbąszyńska 3
91-342 Łódź, Polska
T: (+48 42) 200 75 50
F: (+48 42) 200 74 33
E-mail: fundacja@doz.pl
www.fundacja.doz.pl

Publikacja drukowana na papierze Claro Silk,
produkowanym w przyjaznej dla środowiska technologii ECF.

Pelion Healthcare Group
91-342 Łódź
ul. Zbąszyńska 3
Sekretariat/recepcja
T: +48 (42) 200 74 74
T: +48 (42) 200 74 46
T: +48 (42) 200 75 19
F: +48 (42) 200 75 35
E-mail: sekretariat_pelion@pelion.eu