Pelion
HEALTHCARE GROUP

RAPORT ROCZNY
RAPORT SPOŁECZNEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI BIZNESU

ANNUAL REPORT
CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY REPORT

2012

Łódź jest idealnym miejscem do prowadzenia biznesu. Tradycja przedsiębiorczości sięga tu XIX wieku, kiedy rozpoczął się intensywny rozwój przemysłu. Fenomenem ówczesnego okresu była również wielokulturowość – różne narody i tradycje łączyły się, aby w harmonii pracować dla wspólnego celu – wartości te przetrwały do dziś. Łódź jest miastem niezwykłym, położonym na splocie siatki komunikacyjnej Europy, gdzie tradycja przeplata się z nowoczesnością. Warto odkryć zarówno atuty inwestycyjne Łodzi, jak i czar zabytków architektury industrialnej oraz różnorodność oferty kulturalnej i rozrywkowej. Warto też poznać spółkę Pelion, która od momentu powstania ma tu swoją siedzibę i z dumą prowadzi działalność właśnie w tym mieście.

Łódź is an excellent place for doing business with entrepreneurial traditions reaching back to the 19th century, when the city's industry underwent rapid expansion. Another characteristic aspect of this era was its multiculturalism, with a range of nations and traditions united to work in harmony for a shared goal – values that survive until today. Łódź is an exceptional city, located at the center of Europe's transportation network, where tradition intertwines with modernity. It is worth spending the time to discover Łódź's investment potential, but also the charm of its landmarks of industrial architecture alongside its diverse cultural and entertainment offerings. It is also worth getting to know Pelion, whose seat has been here since the beginning. Our company is proud to do business in this very city.

SPIS TREŚCI // TABLE OF CONTENT

WŁADZE SPÓŁKI	4	GOVERNING BODIES
LIST PREZESA DO AKCJONARIUSZY	6	PRESIDENT'S LETTER TO SHAREHOLDERS
PELION NA GPW	13	PELION ON THE WSE
STRATEGIA I MISJA	21	STRATEGY AND MISSION
STRUKTURA ORGANIZACYJNA	27	ORGANIZATIONAL STRUCTURE
OTOCZENIE RYNKOWE	29	MARKET ENVIRONMENT
LINIE BIZNESOWE	35	BUSINESS LINES
SPRZEDAŻ HURTOWA	35	WHOLESALE
Sprzedaż hurtowa do aptek – PGF-Hurt Sp. z o. o.	37	Wholesale distribution to pharmacies – PGF-Hurt Sp. z o. o.
Przedhurt – Pharmapoint Sp. z o. o.	42	Pre-wholesale – Pharmapoint Sp. z o. o.
ZAOPATRZENIE SZPITALI – PGF Urtica Sp. z o.o.	45	HOSPITAL SUPPLIES – PGF Urtica Sp. z o.o.
SPRZEDAŻ DETALICZNA – CEPD N.V.	51	RETAIL – CEPD N.V.
USŁUGI DLA PRODUCENTÓW – Pharmalink Sp. z o.o.	61	SERVICES FOR MANUFACTURERS – Pharmalink Sp. z o.o.
POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ	69	OTHER BUSINESS
ŁAD KORPORACYJNY	83	CORPORATE GOVERNANCE
INNOWACYJNOŚĆ GWARANCJĄ PRZYSZŁOŚCI	89	INNOVATION AS A GUARANTEE OF THE FUTURE
WYDARZENIA 2012	95	HIGHLIGHTS 2012
WYNIKI FINANSOWE	103	FINANCIAL RESULTS
RAPORT SPOŁECZNEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI BIZNESU. DBAMY O ZDROWE RELACJE	123	CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILTY REPORT. CARING FOR HEALTHY RELATIONS
INDEKS TREŚCI GRI	214	GRI CONTENT INDEX
DANE KONTAKTOWE	222	CONTACT DETAILS

WŁADZE SPÓŁKI
GOVERNING BODIES

SKŁAD ZARZĄDU NA KONIEC ROKU 2012:
THE MANAGEMENT BOARD AT THE END OF 2012:

Jacek Szwajcowski
Prezes Zarządu (założyciel)
The President of the Management Board (founder of company)

Zbigniew Molenda
Wiceprezes Zarządu ds. dystrybucji (założyciel)
The Vice President of the Management Board – Distribution (founder of company)

Ignacy Przystalski
Wiceprezes Zarządu ds. handlowych
Vice-President of the Management Board – Sales

Jacek Dauenhauer
Wiceprezes Zarządu ds. strategii finansowych i nadzoru właścicielskiego
Vice-President of the Management Board – Financial Strategy and Owner's Supervision

Sylwia Pyśkiewicz
Wiceprezes Zarządu ds. rozwoju i nowych technologii
Vice-President of the Management Board – Development and New Technologies

SKŁAD RADY NADZORCZEJ NA KONIEC ROKU 2012:
SUPERVISORY BOARD AT THE END OF THE YEAR 2012:

Jerzy Leszczyński
Przewodniczący Rady Nadzorczej
Chairman of the Supervisory Board

Hubert Janiszewski
Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
Deputy Chairman of the Supervisory Board

Jan Kalinka
Członek Rady Nadzorczej
Member of the Supervisory Board

Jacek Tucharz
Członek Rady Nadzorczej
Member of the Supervisory Board

Anna Biendara
Członek Rady Nadzorczej
Member of the Supervisory Board

Jacek Szwajcowski

Zbigniew Molenda

Ignacy Przystalski

Jacek Dauenhauer

Sylwia Pyśkiewicz

ZMIANY KREUJĄ NOWE MOŻLIWOŚCI
CHANGES ARE CREATING NEW POSSIBILITIES

Drodzy Akcjonariusze

Po raz 22. mam przyjemność kierować list podsumowujący miniony rok do akcjonariuszy spółki PELION HEALTHCARE GROUP. Jednocześnie jest to 15. list kierowany zarówno do założycieli spółki, jak i do akcjonariuszy, którzy nabyli akcje na Giełdzie Papierów Wartościowych. Od początku jesteśmy spółką, która konsekwentnie buduje mocną pozycję w sektorze ochrony zdrowia. Od momentu powstania koncentrujemy się na dystrybucji farmaceutyków. Opiekujemy się pacjentami, aptekami prywatnymi, dostarczamy leki do innych hurtowni i szpitali. Dotychczas operujemy na dwóch rynkach: polskim i litewskim. Po raz 22. z rzędu nasze wysiłki zaowocowały wzrostem sprzedaży! Nasza koncentracja na potrzebach klientów, innowacyjność, konsekwencja we wdrażaniu strategii zaowocowały satysfakcją klientów, którzy wybrali nas jako dostawców swoich usług i produktów.

Dear Shareholders

For the 22nd time I have the pleasure of preparing a letter summarizing the previous year for shareholders of the PELION HEALTHCARE GROUP, and for the 15th time this letter is addressed not only to the Company's founders, but also its shareholders who have acquired shares on the Warsaw Stock Exchange. Since the beginning, our company has worked consistently to build and consolidate its strong position in the health care market. From our first days we have focused on distribution of pharmaceuticals, cared for patients and private pharmacies and provided medicines to wholesalers and hospitals. We have operated on two markets, in Poland and Lithuania. For the 22nd time our efforts have generated an increase in sales! Our focus on the needs of our customers, innovation and consistency in implementing our strategy have resulted in the satisfaction of customers who choose us to supply services and goods.

Pelion działa na niezwykle ważnym rynku – rynku ochrony zdrowia. W większości rozwiniętych krajów świata ochrona zdrowia należy do najważniejszych gałęzi gospodarki i obejmuje kilkanaście procent PKB. Jednocześnie jest to bardzo stabilny sektor, który ma duże szanse w dalszym ciągu rosnąć, gdyż każdy z nas chciałby przecież żyć dłużej, lepiej i być bardziej szczęśliwy. Co roku naukowcy poprzez nowe terapie, a także nowe leki wprowadzane na rynek przynoszą nową nadzieję chorym. Dzięki efektowi skali, wprowadzaniu nowych leków generycznych obserwujemy obniżanie cen farmaceutyków, a w konsekwencji ich większą dostępność dla osób najuboższych. W wielu krajach coraz lepiej zaczyna działać system ubezpieczeń, umożliwiając pacjentowi finansowanie leczenia w trakcie choroby. Sektor ochrony zdrowia jest sektorem bardzo mocno regulowanym przez państwo. Państwowe urzędy dają mocne wsparcie firmom prywatnym w dążeniu do zapewnienia usług w branży farmaceutycznej na najwyższym poziomie. Dzięki temu stale wzrasta komfort leczenia pacjenta. Dla firm takich jak nasza – dystrybucyjnych – jest to niezwykle ważne, gdyż wiemy, że jakości produkcji u naszych dostawców pilnują nie tylko same firmy, ale i urzędy państwowe. To także regulator decyduje, jakie leki mogą być bezpiecznie stosowane przez chorych.

Rok 2012 przyniósł w Polsce nowe regulacje w tym zakresie. Obok wielu zrozumiałych zmian znalazły się również takie, które wyjątkowo trudno nam zaakceptować, gdyż godzą w dobro pacjenta, aptek, a wręcz wydają się być niezgodne z Konstytucją RP. I tak jak rozumiemy intencję (aczkolwiek jej nie podzielamy) – ograniczenia sprzedaży leków refundowanych – przy wprowadzeniu sztywnych cen detalicznych dla pacjenta, to zupełnie nie potrafimy zrozumieć wprowadzenia cen sztywnych, a nie maksymalnych na szczeblu producent – hurtownia. Bowiem w efekcie, to państwowy urząd pilnuje, aby hurtownia zapłaciła więcej prywatnemu producentowi. Jeszcze trudniej zrozumieć jest nam całkowity zakaz reklamy aptek,

Pelion operates in an exceptionally important sector – health care. In the majority of developed countries, health care is one of the most important branches of the economy and is responsible for a significant share of GDP. At the same time, it is a stable sector with many growth opportunities, as everybody would like to live longer, better and be happier. Year after year, scientists bring hope to the sick with new therapies and new medicines that come to market. Economics of scale and the introduction of new generics are resulting in lower prices of pharmaceuticals, and thus greater access for the most underprivileged members of society. Insurance schemes are also beginning to function more efficiently, allowing patients to finance therapy when they are faced with illness. The health care sector is rigorously regulated by the state. Governmental authorities provide strong support to private companies striving to deliver the most outstanding pharmaceutical services available. This results in increased levels of comfort in patient treatment. For distribution companies such as ours, it is of particular importance as we are aware that the quality of products from our suppliers is monitored not only by the suppliers themselves, but also by governmental authorities. The regulator decides which product can be safely used by patients.

The year 2012 saw new regulation implemented in Poland. A number of understandable changes were accompanied by some that are extremely difficult for us to accept, considering that they pose a threat to patients and pharmacies, and even seem to be in violation of the Polish Constitution. While we appreciate the intention (although we do not share it) behind restricting the sale of reimbursed drugs – with fixed retail prices for patients; we are utterly unable to comprehend why rigid prices instead of maximum prices have been introduced at the level of manufacturer-wholesaler. In effect, a state institution is ensuring that wholesaler pay more to private producers. It is even more difficult to understand why pharmacies are subject to an absolute ban on advertising, while regulator allow promotion of pharmaceuticals themselves.

podczas gdy regulator dopuszcza reklamę samych produktów farmaceutycznych. W efekcie, duża część sprzedaży aptek jest obecnie przekierowywana do innych sieci handlowych, które takiego zakazu nie mają. Krótkowzroczność regulatora w tym zakresie jest tym bardziej zastanawiająca, że apteki, które nie będą miały możliwości sprzedawania asortymentu, za który płaci wyłącznie klient, zmuszone będą w przyszłości swoją marżę na pokrycie kosztów działalności budować tylko na środkach pochodzących z refundacji.

Wyjaśnianie zawiłości nowej ustawy zajęło nam sporo czasu w 2012 roku. Pomimo naszych wzmożonych wysiłków – ograniczenia o 10 proc. ilości naszych placówek detalicznych, zwolnienia prawie 500 osób – segment detaliczny w Polsce wykazał dużą stratę na swojej działalności. Arbitralnie ustalone sztywne, ale niskie marże detaliczne były tego główną przyczyną.

Otoczenie biznesowe, w jakim działa Pelion, nieustannie się zmienia. Wciąż rosną oczekiwania pacjentów, producentów, regulatorów, płatników, ubezpieczycieli i lekarzy. Dla takiej firmy jak Pelion, której początki sięgają trudnych czasów po upadku muru berlińskiego, przyzwyczajonej do zmiany, charakteryzującej się innowacyjnością, ciągła zmiana kreuje nowe możliwości. Wiemy, że nasza działalność jest potrzebna społeczeństwu. Naszym zadaniem jest zrealizować ją lepiej, taniej, skuteczniej, niż robimy to dzisiaj. W pomarańczowych aptekach Dbam o Zdrowie – własnych lub franczyzowych – chcemy służyć pacjentowi, nie tylko sprzedając leki, ale także starannie dobierając dla naszych klientów najlepsze produkty, jakie wolno dystrybuować w Polsce, oraz świadcząc kompleksową opiekę farmaceutyczną przez najlepszych farmaceutów. Naturalnym uzupełnieniem tego tradycyjnego serwisu jest internetowy portal doz.pl, który nie tylko dostarcza wszelkich informacji o lekach, ale i umożliwia także internaucie ich zamawianie w wybranej aptece na terenie całego kraju.

This is resulting in a great deal of pharmacies' sales being diverted to other retail establishments not subject to such a ban. The regulator's shortsightedness is all the more bewildering as pharmacies unable to sell products that are paid for entirely out-of-pocket by their customers will be forced in the future to meet operating costs solely on funds coming from reimbursements.

A great deal of time was spent in 2012 on understanding the complexities of the new law. In spite of our redoubled efforts – reducing the number of retail locations by 10 percent and reducing employment by nearly 500 – the retail segment in Poland generated significant operating losses. The primary cause were rigid and low retail margins set arbitrarily.

Pelion operates in a constantly changing business environment. The expectations of patients, manufacturers, regulators, payers, insurers and physicians are constantly growing. For companies like Pelion, an innovative enterprise whose beginnings stretch back to the tough times following the fall of the Berlin wall and which is accustomed to transformations, endless change creates new possibilities. We know that our activity is important to society. Our task is to do it even better, at lower cost and with greater effectiveness than today. Whether in our own or in our franchising partners' "Dbam o Zdrowie" (Caring for my Health) pharmacies we strive to serve patients, not only by selling drugs but also by selecting for them the best products available in Poland. We also wish to provide comprehensive pharmaceutical care through the best pharmacists. A natural complement to traditional pharmacy-based sales is the portal doz.pl, which not only delivers all available information about pharmaceuticals, but also allows users to order them in any pharmacy of their choosing from around the country. Already over 3,000,000 patients visit us each month to do so. We have also developed a mobile application whose popularity will grow with that of smartphones.

Już dzisiaj ponad 3 mln pacjentów miesięcznie odwiedza nas w ten sposób. Dodatkowo przygotowaliśmy aplikację mobilną, której znaczenie będzie rosło wraz ze wzrostem popularności smartfonów.

Specjalną ofertę przygotowaliśmy dla niezwykle dla nas ważnych pacjentów 60+. Dzięki nowoczesnym technologicznym rozwiązaniom mają oni dostęp do wyjątkowo niskich cen i dodatkowej opieki farmaceutycznej. Już dzisiaj w ten sposób obsługujemy ponad milion pacjentów, a przed nami zaproszenie pięć razy większej grupy.

Zapoczątkowane w lipcu 2007 roku inwestycje na Litwie umocniły pozycję firmy w Europie Środkowo-Wschodniej. Litwa była pierwszym dużym międzynarodowym wyzwaniem dla spółki, a podjęte działania okazały się sukcesem, do którego przyczyniły się doskonale wykwalifikowana i zaangażowana litewska kadra, duże tempo rozwoju rynku farmaceutycznego, a także korzystny dla pacjenta system legislacyjny na Litwie. Rządy większości krajów europejskich mocno ograniczają wydatki. W efekcie budżety refundacyjne przestały rosnąć, w przeciwieństwie do potrzeb społeczeństw. Pojawia się miejsce – zwłaszcza w Polsce ze względu na wyjątkowo niski poziom refundacji – na prywatne programy ubezpieczeniowe.

We have prepared a special offer for one of our most important patient groups, the 60+. New technological solutions give them access to exceptionally low prices and additional pharmaceutical care. We are already serving over a million patients in this way, and we plan to invite a group five times larger to take advantage of our offer.

Our investment in Lithuania, undertaken in July 2007, has strengthened the company's position in Central and Eastern Europe. Lithuania was the company's first serious international challenge, which has been a success so far. This is the result of our outstandingly qualified and engaged Lithuanian staff, rapid growth in the pharmaceutical market, and a very patient-friendly legislative regime in that country.

The majority of European governments are severely restricting spending. As a result, reimbursement budgets have stopped growing, contrary to the needs of societies. When such a situation occurs, especially in Poland, low reimbursement levels create space for private insurance programs. This solution enables an insured individual to pay his premium to the private insurer when he is healthy and can work, and make use of the insurance when he gets ill. This gives him the possibility to purchase the necessary drugs. We have introduced

Po to, aby ubezpieczony mógł opłacić składkę w prywatnej ubezpieczalni wtedy, gdy jest zdrowy i może pracować, a skorzystać z ubezpieczenia, gdy zachoruje. Dzięki temu będzie go wtedy stać na zakup potrzebnych leków. Pierwsze takie ubezpieczenie w Polsce już uruchomiliśmy wspólnie z jednym z największych ubezpieczycieli na naszym rynku. Mamy nadzieję, że tego typu rozwiązania na stałe zagoszczą w Polsce i przyczynią się do wzrostu dostępności leków dla pacjentów.

Historycznie najstarszą linią biznesową, bo pielęgnowaną od 22 lat, jest zaopatrzenie prywatnych aptek, które stanowią prawie 60 proc. rynku farmaceutycznego w Polsce. Rok 2012 pokazał, że potrafimy zaoferować klientom tego segmentu – prywatnym farmaceutom prowadzącym apteki – bardzo atrakcyjne warunki współpracy. W efekcie udało nam się powiększyć udziały rynkowe i zwiększyć sprzedaż pomimo spadku wartości całego rynku.

Segment sprzedaży szpitalnej rządzi się innymi rozwiązaniami. To setki przetargów rocznie, które wygrywamy dzięki najkorzystniejszym cenom. Mamy ugruntowaną pozycję lidera na tym rynku wymagającym niezwykłej uwagi ze względu na ryzyko opóźnień płatności i bardzo niskiej rentowności.

Rok 2012 widziany w aspekcie finansowym pozostawia duży niedosyt. Pomimo olbrzymich wysiłków – zmian zarządów kluczowych linii biznesowych, redukcji zatrudnienia o prawie 500 osób, zmniejszenia wynagrodzeń dla około 2 tys. pracowników – zysk netto spadł o 30 proc. w porównaniu z 2011 rokiem. Rentowność netto nie sięga nawet 1 proc. Mamy świadomość, że aby prowadzić stabilną firmę, musimy podwyższyć te wskaźniki. Mam nadzieję, że innowacyjne rozwiązania pozwolą nam skutecznie zmierzyć się z tym tematem.

Pelion działa w niezwykle odpowiedzialnym sektorze – sektorze ochrony zdrowia. Odpowiedzialność – za pacjentów, współpracowników, środowisko – jest w genach naszej firmy. Dlatego chętnie realizujemy projekty wymagające zaangażowania społecznego. Stąd projekt Fundacji Dbam o Zdrowie, która niweluje bariery w dostępie do leków dla najbardziej potrzebujących. Stąd pielęgnacja tradycji farmacji – prowadzenie muzeum w Łodzi i Lublinie oraz wydawanie albumów o najstarszych aptekach w Polsce. Stąd organizacja Łódź Maratonu Dbam o Zdrowie. Nasza postawa została zauważona i doceniona – zostaliśmy zaproszeni do grona 20 spółek wchodzących w skład Respect Index, indeksu spółek odpowiedzialnych społecznie, notowanym na GPW.

Mam przywilej pracować w Pelionie już 22 lata wśród osób, z którymi zbudowaliśmy historię firmy i z którymi chcemy budować jej przyszłość. To prawie 7 tys. wyjątkowych osób, które się z nami związały i poświęciły dużą część zawodowego życia. Ich doświadczenie, zaangażowanie, determinacja w osiąganiu celu powodują, że pomimo trudnego otoczenia, w którym działamy, optymistycznie patrzę w przyszłość i wierzę, że Pelion w kolejnych latach stworzy nową wartość zarówno dla pacjentów, naszych współpracowników, jak i akcjonariuszy.

Państwu – akcjonariuszom Peliona – dziękuję za wiarę w spółkę i wsparcie umożliwiające transformację w odpowiedzialną społecznie firmę XXI wieku. Wierzę, że dzięki naszej działalności znacząco poprawimy życie pacjentów. Służąc dobrze pacjentom, tworzymy również wartość dla akcjonariuszy!

Zapraszam do lektury raportu, w którym po raz pierwszy obok części finansowej zamieściliśmy sprawozdanie z naszej działalności w obszarze CSR.

Z wyrazami szacunku

Jacek Szwajcowski
Prezes Zarządu

Po to, aby ubezpieczony mógł opłacić składkę w prywatnej ubezpieczalni wtedy, gdy jest zdrowy i może pracować, a skorzystać z ubezpieczenia, gdy zachoruje. Dzięki temu będzie go wtedy stać na zakup potrzebnych leków. Pierwsze takie ubezpieczenie w Polsce już uruchomiliśmy wspólnie z jednym z największych ubezpieczycieli na naszym rynku. Mamy nadzieję, że tego typu rozwiązania na stałe zagoszczą w Polsce i przyczynią się do wzrostu dostępności leków dla pacjentów.

Historycznie najstarszą linią biznesową, bo pielęgnowaną od 22 lat, jest zaopatrzenie prywatnych aptek, które stanowią prawie 60 proc. rynku farmaceutycznego w Polsce. Rok 2012 pokazał, że potrafimy zaoferować klientom tego segmentu – prywatnym farmaceutom prowadzącym apteki – bardzo atrakcyjne warunki współpracy. W efekcie udało nam się powiększyć udziały rynkowe i zwiększyć sprzedaż pomimo spadku wartości całego rynku.

Segment sprzedaży szpitalnej rządzi się innymi rozwiązaniami. To setki przetargów rocznie, które wygrywamy dzięki najkorzystniejszym cenom. Mamy ugruntowaną pozycję lidera na tym rynku wymagającym niezwykłej uwagi ze względu na ryzyko opóźnień płatności i bardzo niskiej rentowności.

Rok 2012 widziany w aspekcie finansowym pozostawia duży niedosyt. Pomimo olbrzymich wysiłków – zmian zarządów kluczowych linii biznesowych, redukcji zatrudnienia o prawie 500 osób, zmniejszenia wynagrodzeń dla około 2 tys. pracowników – zysk netto spadł o 30 proc. w porównaniu z 2011 rokiem. Rentowność netto nie sięga nawet 1 proc. Mamy świadomość, że aby prowadzić stabilną firmę, musimy podwyższyć te wskaźniki. Mam nadzieję, że innowacyjne rozwiązania pozwolą nam skutecznie zmierzyć się z tym tematem.

Pelion działa w niezwykle odpowiedzialnym sektorze – sektorze ochrony zdrowia. Odpowiedzialność – za pacjentów, współpracowników, środowisko – jest w genach naszej firmy. Dlatego chętnie realizujemy projekty wymagające zaangażowania społecznego. Stąd projekt Fundacji Dbam o Zdrowie, która niweluje bariery w dostępie do leków dla najbardziej potrzebujących. Stąd pielęgnacja tradycji farmacji – prowadzenie muzeum w Łodzi i Lublinie oraz wydawanie albumów o najstarszych aptekach w Polsce. Stąd organizacja Łódź Maratonu Dbam o Zdrowie. Nasza postawa została zauważona i doceniona – zostaliśmy zaproszeni do grona 20 spółek wchodzących w skład Respect Index, indeksu spółek odpowiedzialnych społecznie, notowanym na GPW.

Mam przywilej pracować w Pelionie już 22 lata wśród osób, z którymi zbudowaliśmy historię firmy i z którymi chcemy budować jej przyszłość. To prawie 7 tys. wyjątkowych osób, które się z nami związały i poświęciły dużą część zawodowego życia. Ich doświadczenie, zaangażowanie, determinacja w osiąganiu celu powodują, że pomimo trudnego otoczenia, w którym działamy, optymistycznie patrzę w przyszłość i wierzę, że Pelion w kolejnych latach stworzy nową wartość zarówno dla pacjentów, naszych współpracowników, jak i akcjonariuszy.

Państwu – akcjonariuszom Peliona – dziękuję za wiarę w spółkę i wsparcie umożliwiające transformację w odpowiedzialną społecznie firmę XXI wieku. Wierzę, że dzięki naszej działalności znacząco poprawimy życie pacjentów. Służąc dobrze pacjentom, tworzymy również wartość dla akcjonariuszy!

Zapraszam do lektury raportu, w którym po raz pierwszy obok części finansowej zamieściliśmy sprawozdanie z naszej działalności w obszarze CSR.

Z wyrazami szacunku

Jacek Szwajcowski
Prezes Zarządu

the first such insurance in Poland together with one of the country's largest insurers. We hope that such solutions will become a permanent feature of the landscape in our country and contribute to increased access to drugs for patients.

Historically, our oldest business line, grown for 22 years, is supplying the private pharmacies which constitute almost 60 percent of the Polish pharmaceutical market. In 2012, we demonstrated that we can offer this segment's customers – private pharmacists operating pharmacies – very attractive conditions of cooperation. As a result, while the value of the entire market has shrunk, we have been able to increase both market share and sales volume. The hospital sales segment is governed by other rules. There are hundreds of tenders annually, which we win by giving the most advantageous prices. We are the established leader on this market, which requires special attention due to the risk of delayed payments and very low profit margins.

The financial aspects of 2012 were less than satisfying. In spite of tremendous efforts – changes to the management boards of key business lines, a employment reduction of nearly 500 people, reduction in remuneration for around 2000 employees – net profits fell by 30 percent compared to 2011. Net profit margin did not even reach 1 percent We know that, in order to operate a stable enterprise, we must improve these results. It is my hope that innovative solutions will help us in facing this challenge.

Pelion operates in an exceptionally important sector: health care. Responsibility for patients, associates and the environment is in our company's DNA, which is why we eagerly carry out projects requiring social involvement. Proof of this is the Dbam o Zdrowie Fundation, which breaks down barriers in access to drugs for those most in need. Because we care about the traditions of pharmacy, we operate museums in Łódź and Lublin, and we publish albums about the oldest pharmacies in Poland. We also organize the Łódź Dbam o Zdrowie Marathon. Our efforts have been noticed and rewarded – we have been invited to join the group of 20 companies comprising the RESPECT Index, an index of socially responsible companies listed on the WSE.

I have had the privilege of working in Pelion for 22 years alongside those who have written the company's history, and with whom I want to help to build its future. Nearly 7,000 exceptional individuals have joined their fortunes to ours and sacrificed a large part of their professional lives. Their experience, involvement and determination to achieve goals mean that, in spite of the difficult environment we operate in, I look to the future with optimism and have faith that in the coming years Pelion will create new value for patients, associates and shareholders.

I would like to thank all of you, Pelion's shareholders, for your faith in the company and the support needed to transform the company into a socially responsible business of the 21st century. I am confident that our activities significantly contribute to patients' well-being. By serving patients, we also create shareholder value!
I invite you to read our report, in which we have for the first time included a report on our CSR activities.

Sincerely,

Jacek Szwajcowski
President of the Management Board

15 lat na Giełdzie Papierów Wartościowych

15 YEARS ON THE WARSAW STOCK EXCHANGE

DECYZJĄ KOMISJI PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH Z DNIA 4 WRZEŚNIA 1997 ROKU SPÓŁKA MEDICINES S.A. (WCZEŚNIEJSZA NAZWA PELION S.A.) UZYSKAŁA ZGODĘ NA WPROWADZENIE SWOICH AKCJI DO PUBLICZNEGO OBROTU. PIERWSZE NOTOWANIA AKCJI NA GIEŁDZIE PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH W WARSZAWIE MIAŁY MIEJSCE 17 LUTEGO 1998 ROKU. OBECNIE AKCJE SPÓŁKI SĄ NOTOWANE NA RYNKU PODSTAWOWYM GIEŁDY W SYSTEMIE NOTOWAŃ CIĄGŁYCH I WCHODZĄ W SKŁAD INDEKSU WIG, SWIG80 I RESPECT INDEX.

ON SEPTEMBER 4, 1997, MEDICINES S.A. (PREVIOUS NAME OF PELION S.A.) WAS GRANTED A DECISION BY THE WARSAW STOCK EXCHANGE ALLOWING IT TO MARKET ITS SHARES TO THE GENERAL PUBLIC. INITIAL PUBLIC OFFER ON THE WSE TOOK PLACE ON FEBRUARY 17, 1998. THE COMPANY'S SHARES ARE PRESENTLY LISTED IN THE SYSTEM OF CONTINUOUS QUOTATIONS ON THE WSE'S MAIN MARKET, AND ARE INCLUDED IN WIG, SWIG80 AND RESPECT INDEXES.

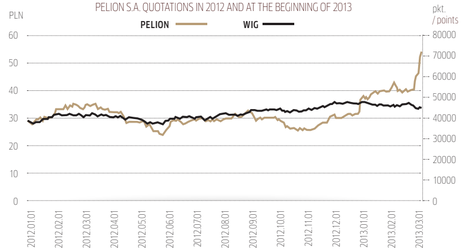
NOTOWANIA AKCJI PELION

Średni kurs akcji w pierwszym półroczu 2012 roku wyniósł 31 zł, przy średnim dziennym wolumenie 10,6 tys. akcji. Wyższy wolumen w pierwszej połowie roku wynikał głównie ze znaczącego wzrostu obrotu akcjami spółki w lutym. Największe wzrosty kursu akcji miały miejsce w lutym i marcu, kiedy to średni kurs akcji wyniósł 34 zł.

Do kwietnia cena akcji spółki zachowywała się lepiej niż indeksy giełdowe WIG i sWIG80. W maju i czerwcu akcje Peliona zaczęły tracić na wartości przy stabilnym poziomie indeksów giełdowych WIG. Od października akcje spółki traciły – największy spadek miał miejsce w listopadzie, kiedy ich cena plasowała się w przedziale od 25 zł do około 26 zł. Minimum miesiąca osiągnęły 21 listopada – na poziomie 25 zł. Od końca listopada akcje spółki znajdowały się w wyraźnym trendzie wzrostowym, zyskując w grudniu 12 proc.

NOTOWANIA AKCJI PELION S.A. W 2012 ROKU I NA POCZĄTKU 2013 ROKU

PELION S.A. QUOTATIONS IN 2012 AND AT THE BEGINNING OF 2013



Źródło / Source: Stooq.com

Od połowy stycznia 2013 roku akcje rozpoczęły dynamiczny ruch ku górze i od tej pory zachowywały się lepiej niż indeksy giełdowe, osiągając na koniec marca cenę 55,2 zł, tj. 80 proc. wyższą niż na koniec 2012 roku.

PELION SHARE QUOTATIONS

The average share price in the first half of 2012 was PLN 31, with an average daily volume of 10,600 shares traded. The higher volume in the first half of the year resulted primarily from a significant increase in transactions involving the company's shares in February. The stock hit its highest levels in February and March, when its average value was PLN 34.

The stock outperformed the WIG and sWIG80 indexes through April. In May and June, Pelion shares began losing value while the WIG indexes remained stable. Beginning in October the stock's value slipped further, with the largest drop in November, when it was priced within a corridor between PLN 25 and PLN 26. The lowest level was reached on November 21, with a share price of PLN 25. The stock entered into a clear growth trend at the end of November, gaining 12 percent in December.

Since mid-January 2013 the stock price has rapidly increased, and has outperformed the market indexes. It reached a price of PLN 55.20 at the end of March, 80% higher than at the end of 2012.

DYWIDENDA

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki z dnia 9 maja 2012 roku postanowiło przeznaczyć część zysku netto osiągniętego w roku obrotowym 2011 na wypłatę dywidendy akcjonariuszom spółki, będącą iloczynem liczby akcji w kapitale zakładowym spółki oraz kwoty 1,50 zł stanowiącej wysokość dywidendy należnej za jedną akcję.

Dniem dywidendy, według którego ustalona została lista akcjonariuszy uprawnionych do dywidendy za rok obrotowy 2011, był 24 maja 2012 roku, zaś dniem wypłaty dywidendy – 5 czerwca 2012 roku. Na dzień podjęcia uchwały uprawnionych do dywidendy było 12 248 098 akcji.

W marcu 2013 roku Zarząd Pelion S.A. podjął decyzję o rekomendacji wypłaty dywidendy w wysokości 2,0 zł na jedną akcję przy podejmowaniu decyzji o podziale zysku osiągniętego za rok 2012.

STRUKTURA AKCJONARIATU

Pelion ma stabilny akcjonariat, na który składają się m.in. założyciele spółki, większość Otwartych Funduszy Emerytalnych oraz Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych.

Wysoki poziom free float oraz program skupu akcji własnych przełożyły się na zwiększenie obrotów akcjami Pelion na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie w 2012 roku. Struktura głosów na Walnym Zgromadzeniu różni się od struktury akcjonariatu z uwagi na fakt, że część akcji to akcje uprzywilejowane co do głosu w stosunku 5 do 1.

W 2012 roku nie nastąpiły znaczące zmiany w strukturze akcjonariuszy mających ponad 5 proc. głosów na WZA.

DIVIDEND

On May 9, 2012 the General Shareholders Meeting decided to allocate a portion of the net profit generated in FY2011 for payment of a dividend to the company's shareholders. This dividend was calculated as the product of the number of shares held times the sum of PLN 1.50, representing the dividend due per share held in the company.

The record date, according to which the list of shareholders entitled to the FY2011 dividend was established, fell on May 24, 2012, and the payout date was June 5, 2012. As of the day the relevant resolution was adopted, the number of shares entitled to the dividend was 12,248,098.

In March 2013 the Management Board of Pelion S.A. decided to authorize a dividend payment of PLN 2.0 per share when taking its decision in respect of the distribution of profit generated in 2012.

SHAREHOLDER STRUCTURE

Pelion has a stable shareholder structure composed of such entities as the company's founders, the majority of Open Pension Funds and Mutual Funds.

A high level of free float and share buy-back program contributed to an increase in trade of Pelion shares on the Warsaw Stock Exchange in 2012. The structure of votes at the General Meeting differs from the structure of shareholders, due to the fact that a portion of shares are ones with preferential voting rights in the ratio of 5 to 1.

In 2012, there were no significant changes in the structure of shareholdersin possession of more than 5 percent of votes at the General Shareholders Meeting.

Akcjonariusze mający ponad 5 proc. głosów na WZA (Stan na 31.12.2012 r.):
Shareholders with over 5 percent of votes at the General Shareholders Meeting
(As of 31.12.2012 r.):

Jacek Szwajcowski,
założyciel spółki – od początku pełniący funkcję Prezesa Zarządu Pelion S.A.
founder of the company, performing from the beginning the function of President of the Management Board of Pelion S.A.

Zbigniew Molenda
założyciel spółki, od początku pełniący funkcję Wiceprezesa Zarządu Pelion S.A.
founder of the company, performing from the beginning the function of Vice President of the Management Board of Pelion S.A.

Legg Mason
(łącznie pięć funduszy zarządzanych przez Legg Mason TFI S.A.) część Grupy Legg Mason, jednej z największych firm inwestycyjnych na świecie
(in total five funds managed by Legg Mason TFI S.A.) a part of Legg Mason Group, one of the largest investment companies in the world

Aviva Otwarty Fundusz Emerytalny Aviva BZ WBK
jeden z czołowych polskich funduszy emerytalnych
a leading Polish Open Pension Fund

ING OFE
jeden z czołowych polskich funduszy emerytalnych
a leading Polish Open Pension Fund

KIPF Sp. z o.o.
spółka, której udziałowcami są Jacek Szwajcowski i Zbigniew Molenda (ma poniżej 5 proc. głosów na WZA)
a company in which Jacek Szwajcowski and Zbigniew Molenda are shareholders (fewer than 5 percent of votes at the General Shareholders Meeting)

Odzwierciedleniem wysokiego standardu strony www.pelion.eu jest zakwalifikowanie jej do II etapu V edycji konkursu na Złotą Stronę Eminenta organizowanego przez SEG.

The high standards maintained by the www.pelion.eu website are reflected in its qualification for the 2nd phase of the 5th edition of the Golden Website contest, organized by the SEG.

NOTOWANIA AKCJI W 2012 ROKU / SHARE QUOTATIONS IN 2012	
Miejsce notowań / Location of quotations	GPW w Warszawie / Warsaw Stock Exchange
Rynek/segment / Market/segment	Podstawowy/50 PLUS / Basic/50 PLUS
Na giełdzie / Listed	Od lutego1998 roku / since February1998
System notowań / Quotations system	Ciągłe / Continuous
Sektor branżowy / Sector	Handel hurtowy / Wholesale trade
Nazwa skrócona / Abbreviation	PEL / PEL
Bloomberg / Bloomberg	PEL PW /PEL PW
Reuters / Reuters	PELIO.WA / PELIO.WA
Uczestnik indeksów / Participant in indexes	RESPECT, sWIG80, WIG /RESPECT, sWIG80, WIG
Liczba akcji na koniec 2012 roku / Number of shares at end of 2012	11 900 468 sztuk / 11,900,468

Przystąpienie Pelion S.A. do Respect Index.
Pelion S.A. joining the Respect Index.

KOMUNIKACJA Z UCZESTNIKAMI RYNKU KAPITAŁOWEGO

Spółka prowadzi otwarty dialog z uczestnikami rynku kapitałowego, przestrzegając zasad transparentności. Każdego roku reprezentanci Zarządu uczestniczą w przynajmniej czterech cyklicznych spotkaniach z dziennikarzami oraz analitykami i inwestorami giełdowymi, podczas których prezentowane są bieżąca działalność oraz kierunki rozwoju Pelion Healthcare Group.
Ważnym środkiem komunikacji jest strona internetowa www.pelion.eu, za której pośrednictwem udostępniane są m.in. informacje dotyczące linii biznesowych spółki, jej władz oraz akcji notowanych na GPW w Warszawie. Można tu znaleźć także raporty bieżące, sprawozdania finansowe, aktualne informacje finansowe w wersji edytowalnej, raporty roczne oraz prezentacje omawiające wyniki Grupy. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom uczestników rynku kapitałowego, w 2012 roku spółka uruchomiła mobilną stronę internetową – m.pelion.eu. By jak najlepiej zarządzać kontaktami z inwestorami oraz akcjonariuszami, Pelion od wielu lat przeprowadza transmisję Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy przez internet.

COMMUNICATION WITH CAPITAL MARKET PARTICIPANTS

The company conducts an open dialogue with capital market participants, in accordance with the principles of transparency. Each year, representatives of the Management Board participate in at least four cyclical meetings with journalists, stock exchange analysts and investors, in order to present the current operations and future plans for growth of the Pelion Healthcare Group.
An important means of communication is the website www.pelion.eu, where information can be found about the company's business lines, authorities and its shares quoted on the Warsaw Stock Exchange. Information available also includes current reports, financial statements, annual reports and presentations explaining the Group's results. In attempting to meet the expectations of capital market participants, in 2012 the company published a mobile version of its website at m.pelion.eu. To provide optimal management of communication with investors and shareholders, for years Pelion has broadcast its General Shareholders Meeting online.

PELION W RESPECT INDEX

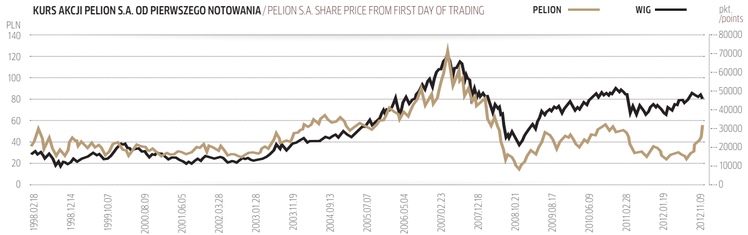
24 stycznia 2013 roku Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie po raz szósty ogłosiła skład indeksu spółek odpowiedzialnych Respect Index. Do indeksu dołączył Pelion S.A. jako pierwsza firma z sektora ochrony zdrowia. Nowy skład indeksu obowiązuje od 1 lutego 2013 roku. W sumie jest w nim 20 spółek.

Weryfikacja poprzedzająca wybór Pelion S.A do indeksu była kilkustopniowa i obejmowała szczegółową analizę poziomu oraz stopnia kompleksowości działań podejmowanych przez spółkę z myślą o jej interesariuszach. Ocenie podlegały m.in.: strategia i sposób zarządzania organizacją, polityka pracownicza i środowiskowa oraz działania na rzecz rynku i klientów.

Respect Index jest jednym ze wskaźników budujących wiarygodność firm w oczach inwestorów. Dzięki uwzględnieniu wśród kryteriów kwalifikacyjnych parametru płynności Respect Index, podobnie jak inne indeksy giełdowe, stanowi realną wskazówkę dla inwestorów.

Obecność Pelion Healthcare Group w Respect Index dowodzi, że spełnia ona najwyższe standardy w zakresie odpowiedzialnego prowadzenia biznesu. Wejście spółki w skład Respect Index to zwieńczenie podejmowanych od dłuższego czasu działań w obszarze CSR, w tym zbudowania strategii w zakresie CSR, jak i określonych formalnych ram tej działalności.

KURS AKCJI PELION S.A. OD PIERWSZEGO NOTOWANIA / PELION S.A. SHARE PRICE FROM FIRST DAY OF TRADING



Źródło / Source: Stooq.com

Włączenie Pelion S.A. w skład Respect Index zbiegło się w czasie z jubileuszem 15-lecia obecności spółki na Giełdzie Papierów Wartościowych.

PELION IN THE RESPECT INDEX

On January 24, 2013 the Warsaw Stock Exchange announced the list of responsible companies comprising the 6th edition of the RESPECT Index. Pelion S.A. became the first company from the health care sector to join this index. The index's new composition has been in effect since February 1, 2013, and contains a total of 20 listed companies.

The vetting process preceding the selection of Pelion S.A. for the index was composed of several stages, and encompassed a detailed analysis of the quality and comprehensiveness of the company's undertakings in the interest of its stakeholders. Such aspects were analyzed as the strategy and manner of organizational management, labor policy, environmental policy and activities benefitting the market and customers.

Participation in this index contributes to establishing credibility in the eyes of investors. By also taking into account liquidity parameters, the RESPECT Index stands alongside other market indexes as a materially useful indicator for investors.

The presence of Pelion Healthcare Group in the RESPECT Index proves that it successfully meets the most stringent criteria for responsibly conducting business. Joining the RESPECT Index is the crowning achievement of our long-term CSR efforts, including construction of a CSR strategy and definition of its formal framework.

Pelion S.A.'s inclusion in the RESPECT Index coincided with the company's 15th anniversary on the Warsaw Stock Exchange.

Pacjent w centrum uwagi

PATIENT IN THE CENTER OF ATTENTION

ELASTYCZNE REAGOWANIE NA ZMIANY NA RYNKU, NIEUSTANNY ROZWÓJ, A TAKŻE TROSKA O PACJENTA, KTÓRA PRZEJAWIA SIĘ W ZAPEWNIENIU DOSTĘPU DO LEKÓW W DOBRYCH CENACH, TO GŁÓWNE ZAŁOŻENIA, KTÓRE PRZYŚWIECAJĄ PELION HEALTHCARE GROUP W CODZIENNEJ DZIAŁALNOŚCI.

FLEXIBILITY IN REACTING TO MARKET CHANGES, CONSTANT GROWTH AND CARE FOR THE PATIENT, EXHIBITED IN OUR EFFORTS TO ENSURE ACCESS TO MEDICINES AT REASONABLE PRICES ARE THE PRIMARY PRINCIPLES GUIDING THE PELION HEALTHCARE GROUP IN ITS DAY-TO-DAY BUSINESS.

STRATEGIA

Strategią Grupy Pelion jest zbudowanie silnej pozycji na europejskim rynku ochrony zdrowia ściśle związanym z farmaceutykami oraz trwałej wartości na rynku kapitałowym.

CZTERY LINIE BIZNESOWE

Pelion Healthcare Group konsekwentnie dąży do doskonalenia platformy łączącej wszystkich uczestników rynku ochrony zdrowia. Osiągnięcie tego celu jest możliwe dzięki dynamicznemu rozwojowi czterech głównych linii biznesowych: sprzedaży hurtowej, zaopatrzenia szpitali, sprzedaży detalicznej oraz usług dla producentów. Ich silna pozycja w łańcuchu usług dystrybucyjnych stanowi wartość Pelion.
Struktura organizacyjna w wyraźny sposób podkreśla, że Pelion Healthcare Group działa na szeroko rozumianym rynku ochrony zdrowia i jest obecna we wszystkich kanałach dystrybucji farmaceutycznej. Pozwala także na uzyskanie przejrzystości działań, jak również jasne określenie obszarów kompetencji i odpowiedzialności poszczególnych linii biznesowych.

ROK PEŁEN WYZWAŃ

Rok 2012 ze względu na zmiany prawne na rynku farmaceutycznym był jednym z natrudniejszych w ponad 20-letniej historii Pelion. Niezależnie od zachodzących przeobrażeń na rynku farmaceutycznym firma była i jest w stanie szybko dostosować się do nowych warunków, głównie dzięki:

- silnej organizacji;
- wewnętrznemu uporządkowaniu;
- strukturze rynkowej;
- kompetencjom pracowników;
- doświadczeniu;
- umiejętności poszukiwania nowych rozwiązań;
- otwartości na innowacje.

pacjent
w centrum uwagi

STRATEGY

The Pelion Group's strategy is to build a strong position on the European health care pharmaceuticals market, and to build sustainable value on the capital market.

FOUR BUSINESS LINES

The Pelion Healthcare Group is constantly seeking to improve its platform linking all participants in the health care market. This aim is achievable owing to the dynamic growth of four main business lines: Wholesale, Hospital supplies, Retail and Services for manufacturers. Their strong position in the distribution chain constitutes Pelion's value. The organization's structure clearly highlights that the Pelion Healthcare Group operates on a broad health care market, and is present in all pharmaceutical distribution channels. It also helps achieve transparency and clearly delineate areas of competency and responsibility of individual business lines.

A YEAR OF CHALLENGES

The year 2012, owing to changes in legal regulation concerning the pharmaceutical market, was one of the most difficult in the Pelion 20-plus-year history. Even in the face of changes on the pharmaceutical market, the company was and remains today capable of rapid adaptation to new conditions, primarily thanks to:

- strong organization,
- internal order,
- market structure,
- employees' competencies,
- experience,
- the skill to find new solutions,
- openness to innovation.

OPTYMALIZACJA SPRZEDAŻY DETALICZNEJ I HURTOWEJ

W minionym roku Grupa podjęła wiele inicjatyw dostosowujących działalność do nowej sytuacji na rynku farmaceutycznym. W części detalicznej, najbardziej dotkniętej zmianami prawnymi, m.in. zoptymalizowała posiadany portfel aptek, czego rezultatem było zamknięcie 52 najbardziej nierentownych z nich. W obszarze sprzedaży hurtowej do aptek skoncentrowano się na optymalizacji sieci magazynów, ścisłej kontroli portfela należności oraz dalszym rozwoju elektronicznych kanałów sprzedaży.

DZIAŁANIA W OBSZARZE CSR

W 2012 roku Pelion zaangażował się w przedsięwzięcia z obszaru CSR. W lipcu 2012 roku przystąpił do wspólnoty Global Compact (GC), która zrzesza 9 tys. firm społecznie odpowiedzialnych, międzynarodowych środowisk pracy i organizacji pozarządowych ze wszystkich regionów świata. Wspólnie realizują one projekty o dużym wpływie na rozwój społeczny. W ramach współpracy z GC spółka zobowiązała się do wspierania celów ONZ, a także przestrzegania i propagowania 10 zasad Global Compact.
W styczniu 2013 roku Pelion S.A. został włączony do Respect Index – indeksu spółek odpowiedzialnych społecznie. Obecność firmy w Respect Index dowodzi, że Pelion Healthcare Group spełnia najwyższe standardy w zakresie odpowiedzialnego prowadzenia biznesu.

Z MYŚLĄ O PACJENTACH

Pelion Healthcare Group za główny cel stawia sobie troskę o pacjenta, którą rozumie jako konieczność zapewnienia dostępności do leków w dobrych cenach.
Mając świadomość, że wprowadzone ustawą zmiany na rynku farmaceutycznym w największym stopniu dotknęły pacjentów, w 2012 roku Grupa zainicjowała wiele nowych programów oraz rozwijała już realizowane projekty. Ich celem jest zwiększenie świadomości i wiedzy na temat zdrowia, cen i dostępności leków na rynku aptecznym.
Szczególną uwagę zwracamy na trudną sytuację osób starszych. Przeprowadzane dotychczas badania jednoznacznie wykazują, że polscy seniorzy mają duże problemy z zakupem leków (przez brak środków finansowych), a także nie mają niezbędnej wiedzy o różnego rodzaju opcjach zakupu tańszych leków.
Z badań przeprowadzonych przez TNS Polska wynika, że średnie miesięczne wydatki

OPTIMIZATION OF RETAIL AND WHOLESALE SALES

In the previous year the Group undertook a number of initiatives aimed at adapting its activity to the new situation on the pharmaceutical market. In the retail section, the one most impacted by changes to the legal regime, took steps to optimize its portfolio of pharmacies by closing the 52 least profitable units. In respect of wholesale sales to pharmacies, focused on optimizing its warehouse network, tight control of its receivables portfolio, and further growth of electronic sales channels.

CSR ACTIVITIES

In 2012, Pelion engaged in CSR undertakings. In July 2012 the company joined the Global Compact (GC), grouping of 9,000 socially responsible enterprises, international work environments and non-governmental organizations from around the world. They jointly undertake projects of significant impact on social development. Under the GC framework, the company agreed to support goals set out by the UN, as well as to adhere to and promote the 10 principles of the Global Compact.
In January 2013, Pelion S.A. was included in the RESPECT Index, an index of socially responsible companies. The company's presence in the RESPECT Index proves that the Pelion Healthcare Group fulfills the highest standards in conducting responsible business.

WITH PATIENTS IN MIND

The Pelion Healthcare Group's primary aim is to care for the patient, which is understood as the necessity to ensure access to medicines at reasonable prices.
With the awareness that statutory changes introduced on the pharmaceutical market exert the greatest impact on patients, in 2012 the Group initiated a wide range of programs and expended others already in operation. Their goal is to raise awareness and increase knowledge on the subject of health, as well as prices and accessibility of medicine in pharmacies.

seniora na leki wynoszą 148 zł, natomiast przeciętnego Polaka – 74 zł. Dodatkowo aż 32 proc. seniorów zdarzyło się nie wykupić leków zapisanych przez lekarza. Problemy z dostępem do medykamentów wynikają zazwyczaj z przyczyn finansowych. Z myślą o najstarszych Polakach oraz w trosce o ich zdrowie Prezes Jacek Szwajcowski ogłosił w Grupie Pelion rok 2013 Rokiem Seniora.

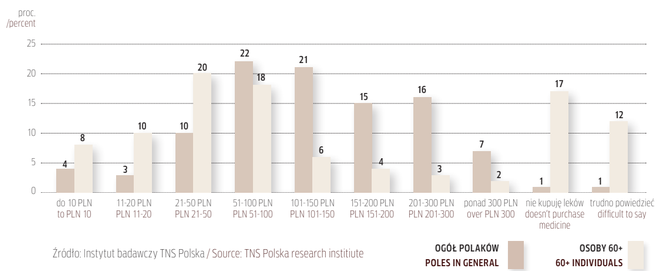
PERSPEKTYWY ROZWOJU BRANŻY FARMACEUTYCZNEJ W POLSCE

W dłuższej perspektywie rozwojowi rynku będzie sprzyjał jeden z najniższych w Europie poziomów sprzedaży leków na jednego mieszkańca, co w połączeniu z tendencją do wyrównywania się różnic w dochodach mieszkańców pociągnie za sobą wyrównanie poziomu wydatków na leki. Według danych IMS Health wydatki na leki na rynku aptecznym w przeliczeniu na jednego mieszkańca w Polsce są około dwa razy mniejsze niż średnie wydatki w Europie. W Polsce ukształtowały się jedne z najniższych cen leków w Europie, tj. 55 proc. poniżej średniej (dane IMS Health). Zarówno leki generyczne, jak i innowacyjne są jednymi z najtańszych w Europie: odpowiednio 40 proc. i 54 proc. poniżej średniej (dane IMS Health).

Polska ma największy wśród innych krajów europejskich, bo blisko 65 proc., wartościowy udział leków generycznych w rynku oraz niski poziom dostępności leków innowacyjnych. Oznacza to, że polski rynek farmaceutyczny ma duży potencjał rozwoju, uwarunkowany wzrostem wydatków na badania oraz zwiększeniem innowacyjności produktów.

Kolejnym czynnikiem, który może mieć wpływ na rozwój sektora, jest starzenie się polskiego społeczeństwa. Według szacunków w 2015 roku liczba ludności powyżej 65. roku życia wzrośnie do poziomu prawie 16 proc. ogólnej liczby ludności w Polsce, a w 2035 roku ma stanowić ponad 23 proc. ogółu mieszkańców. Wzrostowi w sektorze farmaceutycznym będą także sprzyjały inne czynniki, m.in. rozwój chorób cywilizacyjnych i przewlekłych oraz wzrost świadomości zdrowotnej Polaków.

MIESIĘCZNA WIELKOŚĆ WYDATKÓW PACJENTÓW NA LEKARSTWA DLA SIEBIE
MONTHLY PATIENT SPENDING ON PHARMACEUTICALS



Źródło: Instytut badawczy TNS Polska / Source: TNS Polska research institute

Particular attetion is paid to the erderly people situation. Studies conducted by TNS Polska have established that the average monthly outlay of seniors on pharmaceuticals is PLN 148, while for the average Pole it is PLN 74. Additionally, as many as 32 percent of seniors have on occasion not purchased drugs prescribed by a physician. Problems with access to medicines usually are the result of financial difficulties. This is why, with Poland's senior citizens and their health in mind, President of the Management Board Jacek Szwajcowski announced that in 2013 the Pelion Group would observe the Year of the Senior Citizen.

PERSPECTIVES FOR GROWTH OF THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY IN POLAND

Future growth of the market will be fostered by one of Europe's lowest levels of per capita drugs sales, which, in combination with the tendency for convergence in income levels, will lead to convergence in spending on drugs. According to data from IMS Health, per capita spending on drugs on the retail market in Poland is approx. two times smaller than the European average. Poland is home to some of the lowest prices for medicine in Europe, 55 percent below the average (according to IMS Health). Both generics and innovative drugs are among the cheapest in Europe: 40 percent and 54 percent below the average, respectively (according to IMS Health).

The share of generic drugs in the Polish market, nearly 65 percent, is one of the largest among European countries, along with a low level of access to innovative drugs. This means that the Polish pharmaceutical market has high growth potential, assuming increased spending on research and increased innovativeness of products.

Another factor with potential influence on the sector's growth is the ageing of Polish society. According to estimates, in 2015 the proportion of people over 65 years of age will reach 16 percent of the Polish population, and in 2035 this number will be 23 percent. Other factors will encourage growth in the pharmaceutical sector, including increased levels of lifestyle and chronic diseases, as well as Poles' enhanced awareness of health issues.

Pelion Healthcare Group działa na rynku ochrony zdrowia w Polsce i na Litwie, osiąga 6,7 mld zł przychodów rocznie i zatrudnia około 7 tys. pracowników.

Pelion Healthcare Group operates on the health care markets in Poland and Lithuania, generates annual income of PLN 6.7 bn, and employees about 7,000 people.

STRATEGIA PELIONA NA NAJBLIŻSZE LATA

Celem Pelion w 2013 roku jest optymalizacja procesów między wszystkimi liniami biznesowymi oraz wykorzystanie efektu synergii. W najbliższych latach firma zamierza skoncentrować swoje działania na trzech podstawowych obszarach:

- budowie wartości i marki spółek odpowiedzialnych za poszczególne linie biznesowe oraz pozostałych spółek;
- dalszym rozwoju na rynkach, na których Grupa obecnie prowadzi działalność w zakresie sprzedaży hurtowej, zaopatrzenia szpitali, sprzedaży detalicznej oraz usług dla producentów;
- ekspansji międzynarodowej na wybranych rynkach Europy Środkowej i Wschodniej w zakresie rozwoju sieci detalicznych.

PELION'S STRATEGY FOR THE COMING YEARS

Pelion's goal for year 2013 is to optimize processes between all business lines, and to exploit the synergy effect. In the coming years the company plans to focus its operations on three primary areas:

- building the value and brands of companies responsible for individual business lines and other companies,
- further growth on markets where the Group is already conducting operations in wholesale, hospital supplies, retail and services for manufacturers,
- international expansion into selected Central and Eastern European markets through expansion of the retail network.

STRUKTURA ORGANIZACYJNA // ORGANIZATIONAL STRUCTURE

Pelion HEALTHCARE GROUP

SPRZEDAŻ HURTOWA
WHOLESALE

PGF

PHARMA PLANT

ZAOPATRZENIE SZPITALI
HOSPITAL SUPPLIES

URTICA

SPRZEDAŻ DETALICZNA
RETAIL

CEPD N.V. Corporation of European Pharmaceutical Distributors

APTEKI

GINTARINĖ VAISTINĖ

VAISTINE

USŁUGI DLA PRODUCENTÓW
SERVICES FOR MANUFACTURERS

pharmalink

POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ
OTHER BUSINESS

SPÓŁKI WSPARCIA / SUPPORT COMPANIES

BSS BUSINESS SUPPORT SOLUTION

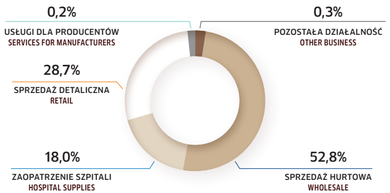
ePRUF

Farm-Serwis

POZOSTAŁE SPÓŁKI
OTHER COMPANIES

Pharmena S.A.
Eubioco S.A.
Daruma Sp. z o.o.
Bez Recepty Sp. z o.o.

STRUKTURA SKONSOLIDOWANYCH PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY W 2012 ROKU
STRUCTURE OF CONSOLIDATED SALES REVENUE IN 2012



Zmiany w prawie farmaceutycznym

CHANGES IN PHARMACEUTICAL LAW

ROK 2012 BYŁ DLA BRANŻY FARMACEUTYCZNEJ BARDZO TRUDNY W ZWIĄZKU Z WPROWADZENIEM NOWYCH REGULACJI PRAWNYCH W ZAKRESIE REFUNDACJI LEKÓW. NOWA USTAWA SPOWODOWAŁA NIEPEWNOŚĆ WŚRÓD UCZESTNIKÓW RYNKU FARMACEUTYCZNEGO, A W SZCZEGÓLNOŚCI WŚRÓD PACJENTÓW.

2012 WAS A VERY DIFFICULT YEAR FOR THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY AS A RESULT OF NEW LEGAL REGULATIONS AFFECTING REIMBURSEMENT OF DRUG SALES. THE NEW LAW GENERATED UNCERTAINTY AMONG PARTICIPANTS IN THE PHARMACEUTICAL MARKET, AND ESPECIALLY AMONG PATIENTS.

PRAWO FARMACEUTYCZNE W POLSCE

Działalność spółek związanych z rynkiem farmaceutycznym w Polsce jest oparta przede wszystkim na przepisach ustawy Prawo farmaceutyczne, która wraz z rozporządzeniami wykonawczymi reguluje kwestie związane z obrotem lekami.

Ustawa Prawo farmaceutyczne określa m.in. zasady i tryb dopuszczania do obrotu produktów leczniczych, ich wytwarzania i importu, wymagania dotyczące reklamy produktów leczniczych, warunki obrotu produktami leczniczymi, wydawania zezwoleń na prowadzenie hurtowni farmaceutycznych i aptek, w tym regulacje ograniczające liczbę aptek będących własnością jednego właściciela. Określa także zasady kontroli przestrzegania przepisów ustawy prowadzonej przez Państwową Inspekcję Farmaceutyczną.

ZMIANY W PRAWIE OD 2012 ROKU

Od 1 stycznia 2012 roku obowiązuje Ustawa z dnia 12 maja 2011 roku o refundacji leków, środków spożywczych specjalnego przeznaczenia żywieniowego oraz wyrobów medycznych. Obejmuje ona wszystkich uczestników rynku farmaceutycznego, tj. producentów leków, hurtownie farmaceutyczne, szpitale, apteki i lekarzy. To największe i najbardziej znaczące zmiany na rynku leków w ciągu ostatnich 10 lat.

Obejmują one m.in.:

- wprowadzenie sztywnych, urzędowych marż hurtowych na leki refundowane;
- wprowadzenie urzędowych cen zbytu;
- zakaz stosowania wszelkich zachęt przy sprzedaży leków refundowanych;
- wprowadzenie kilkunastu rodzajów sankcji i kar za złamanie zapisów ustawy;
- przejście z systemu rozporządzeń ogłaszających nowe listy refundacyjne na znacznie prostszy od strony formalnej system obwieszczeń;
- nowy sposób liczenia limitów wyznaczających poziom współpłacenia pacjentów w poszczególnych grupach limitowych;
- powiązanie kosztu i czasu trwania terapii z poziomem refundacji.

SKUTKI NOWEJ USTAWY

Nowa ustawa wprowadziła niepewność wśród wszystkich uczestników rynku farmaceutycznego, co przełożyło się na znaczący spadek sprzedaży po raz pierwszy od 20 lat. Negatywne skutki zmian prawnych najbardziej odczuwa pacjent, który jest końcowym ogniwem systemu dystrybucji farmaceutycznej.

Głównym założeniem ustawy było zwiększenie dostępności leków dla pacjentów poprzez obniżenie urzędowych cen leków. Rzeczywistość okazała się jednak inna. Dla przykładu aptekom utrzymującym niski poziom zapasów leków refundowanych na dwa tygodnie przed zmianą list refundacyjnych brakowało leków potrzebnych pacjentom. Trudniejszy dostęp do leków wynika również z faktu likwidacji części aptek, które nie poradziły sobie z prowadzeniem działalności w zmienionych warunkach. Pacjenci mają obawy o przyszłość swojego leczenia w sytuacji, gdy ceny leków zmieniają się co dwa miesiące.

Jednym ze skutków wprowadzenia nowej ustawy jest wzrost odpłatności za leki i w konsekwencji nierealizowanie recept oraz zrezygnowanie z terapii przez pacjenta. Na tle innych krajów europejskich Polska ma największy udział współpłacenia przez pacjenta w ogólnych wydatkach na ochronę zdrowia, który w 2012 roku dodatkowo wzrósł z 67 proc. do blisko 70 proc. Tym samym Polska posiada najniższy, 30-proc. udział refundacji państwa w wydatkach związanych z opieką medyczną.

W 2012 roku odsetek polskich pacjentów rezygnujących z leczenia chorób z powodów finansowych był blisko dwukrotnie wyższy niż średnia dla UE i wyniósł 41 proc.

Największym beneficjentem ustawy pozostaje Narodowy Fundusz Zdrowia, który wydał na refundację w 2012 roku o 2 mld zł mniej niż w roku 2011. Całkowity plan refundacji w 2012 roku wynosił 10,9 mld zł, z czego wykorzystano 8,2 mld zł. Pieniądze na refundację leków to, zgodnie z ustawą refundacyjną, 17 proc. planu finansowego NFZ. W 2013 roku wydatki na służbę zdrowia wzrosną o blisko 4 proc. w stosunku do 2012 roku.

PHARMACEUTICAL LAW IN POLAND

The activity of companies on the pharmaceutical market in Poland is primarily based on the provisions of the Pharmaceutical Law Act and associated ordinances, which regulate matters linked to trade in drugs.

The Pharmaceutical Law Act addresses such matters as the rules and procedures for allowing medical products to come to market, their processing and import, requirements concerning marketing of medical products, conditions for trade in medical products, issuing licenses for pharmaceutical warehouses and pharmacies, and regulation limiting the number of pharmacies owned by one entity. It also establishes the means of ensuring compliance with the law applied by the Main Pharmaceutical Inspectorate.

CHANGES TO THE LAW IN 2012

On January 1, 2012, the Act of May 12, 2011 on reimbursement of sales of drugs, special-purpose food products and medical products came into force. This Act encompasses all of the pharmaceutical market's participants, i.e. manufacturers, pharmaceutical warehouses, hospitals, pharmacies and doctors. It contains the deepest and most significant changes to the drugs market for a decade. These changes include:

- introduction of fixed, official wholesale margins on reimbursed drugs,
- introduction of official selling prices,
- a ban on all forms of incentives on the sale of reimbursed drugs,
- introduction of various penalties and fines for violating the Act's provisions,
- a transformation of the system for updating lists of reimbursed drugs from ordinances to a much simpler system of official announcements,
- a new manner of calculating patient co-pay limits in particular limit groups,
- linking the cost and duration of therapy with reimbursement levels.

EFFECTS OF THE NEW ACT

The new Act caused uncertainty among all of the pharmaceutical market's participants, which contributed to the first fall in sales for over 20 years. Those most deeply affected by the situation are patients, who are at the end of the pharmaceutical distribution chain.

The primary aim of the Act was to increase accessibility of medicines to patients by lowering official prices of drugs. The reality, however, was quite different. One of the effects was that pharmacies with low inventory levels of reimbursed drugs ran out of vital products two weeks before the new reimbursement list was published.

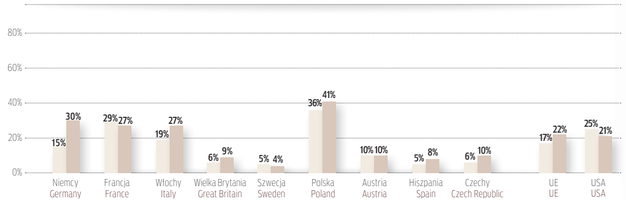
Problems with inaccessibility to drugs were also increased by the disappearance of pharmacies unable to operate successfully in the new conditions. Patients are worried about the future of their treatment when prices of drugs are revised every two months.

One of the effects of the new Act is an increase in patient co-pay levels, resulting in patients failing to purchase drugs and quitting therapy. In comparison with other European countries, Poland has the highest levels of patient participation in general health, which grew in 2012 from 67% to nearly 70%. Poland is home to the lowest level of public reimbursement – 30% - of expenses related to health care.

In 2012, the percentage of Polish patients quitting therapy for financial reasons was almost twice that of the EU average, at 41%.The largest beneficiary of the Act is the National Health Fund, who spent PLN 2 bn less on reimbursement in 2012 compared to 2011.

The entire reimbursement budget for 2012 was planned at PLN 10.9 bn, of which PLN 8.2 bn was spent. Funds for reimbursement of drug purchases, as set forth in the Act, constitute 17 percent of the NHF budget. In 2013, spending on the health service will grow by nearly 4 percent in comparison with 2012.

UDZIAŁ PACJENTÓW REZYGNUJĄCYCH Z LECZENIA W EUROPIE / PERCENTAGE OF PATIENTS QUITTING THERAPY IN EUROPE



Źródło: Raport Health Barometre przygotowany przez instytut badawczy Cercle Santé i Europe Assistance.
Source: Health Barometer Report prepared by the Cercle Sante research institute and Europe Assistance

UDZIAŁ REFUNDACJI W OGÓLNYCH WYDATKACH NA OCHRONĘ ZDROWIA W WYBRANYCH KRAJACH
SHARE PUBLIC REFUND IN TOTAL EXPENSES ON HEALTHCARE IN SELECTED COUNTRIES

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych IMS Health
Source: Based on data from IMS Health

PERSPEKTYWY NA ROK 2013

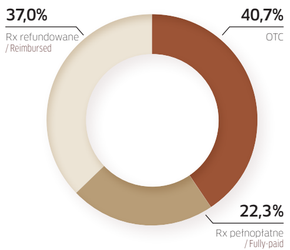
Rok 2013 dla branży farmaceutycznej będzie równie trudny jak rok 2012. Od 1 stycznia 2013 roku w segmencie hurtowym obowiązuje dalsza obniżka marż urzędowych na leki refundowane o 1 pkt proc. (o kolejny 1 pkt proc. od 1 stycznia 2014 roku). W wyniku tego cały segment hurtowy w Polsce tylko w 2013 roku zostanie zmuszony do redukcji kosztów o około 140 mln zł. Do tego może dojść problem z odzyskaniem należności od upadających lub zamykających się aptek.

Oprócz ustawy refundacyjnej producenci leków będą się zmagać z nowym prawem unijnym. Według dyrektywy unijnej substancje czynne będą mogły być kupowane tylko od dostawców, którzy uzyskali potwierdzenie rodzimych urzędów, że produkują zgodnie ze specjalnymi zasadami jakości GMP. Polskiej branży farmaceutycznej zostało mało czasu na dostosowanie się do dyrektywy unijnej. Jeśli okres przejściowy nie zostanie wydłużony, w aptekach może zabraknąć leków, a koszt ich wytwarzania może wzrosnąć.

RYNEK FARMACEUTYCZNY W POLSCE

W 2012 roku wartość sprzedaży z aptek do pacjentów spadła o 5,8 proc.[2], a z hurtowni do aptek i szpitali o 5,4 proc.[1]. Hurtowy rynek apteczny i szpitalny w 2012 roku łącznie osiągnął wartość 25,1 mld zł w cenach hurtowych netto. Udział rynku szpitalnego w rynku farmaceutycznym wynosi 13 proc.[1], tj. o 1,3 proc. więcej niż w 2011 roku.

STRUKTURA RYNKU APTECZNEGO W 2012 ROKU
STRUCTURE OF THE PHARMACY MARKET IN 2012



W porównaniu z 2011 rokiem rynek leków refundowanych odnotował spadek o 22,7 proc.[2], natomiast rynek leków pełnopłatnych odnotował wzrost o 12,5 proc.[2]. Również rynek leków OTC odnotował wzrost o 5,6 proc.[2]

POLSKI RYNEK APTECZNY NA TLE EUROPY

Pod względem wartości sprzedanych leków Polska zajmuje szóste miejsce w Europie, wyprzedzając wszystkie kraje Europy Środkowo-Wschodniej. Rynek ten jest ponad dwukrotnie mniejszy niż rynek porównywalnej pod względem liczby mieszkańców Hiszpanii. Jednak w przeliczeniu wydatków na leki na jednego mieszkańca Polska ma jeden z najniższych w Europie wskaźników, którego wartość w porównaniu z takimi krajami jak Słowacja i Węgry jest niższa odpowiednio o 47 proc.[1] i 60 proc.[1].

W Europie średnie wydatki na leki per capita wynoszą 218 EUR. W Polsce natomiast wskaźnik wydatków per capita na leki kształtuje się na poziomie 114 EUR, czyli blisko dwa razy mniej.

Polska ma jedną z najniższych w Europie średnią cenę leków. Wynika to głównie z dużego udziału leków generycznych oraz niskiego poziomu dostępności leków innowacyjnych.

Pod względem ilości dostępnych produktów innowacyjnych Polska zajmuje ósme miejsce w Europie. Większość z tych produktów to leki długo dostępne na rynku. Na tle innych krajów europejskich Polska ma największy, bo 65-proc. udział wartościowy leków generycznych. Pod tym kątem istotnie przewyższa inne kraje europejskie.

Leki innowacyjne w Polsce to 591 produktów, których średnia cena kształtuje się 54 proc. poniżej średniej dla UE. Ceny leków generycznych w Polsce również należą do najniższych w UE – są niższe o 40 proc. od średniej.

[1] IMS Health
[2] Barometr PharmaExpert

PERSPECTIVES FOR 2013

For the pharmaceutical industry, 2013 will be as difficult as 2012. On January 1, 2013, a further reduction of 1 percent point in the official margin on reimbursed drugs came into effect, and another such reduction will take place on January 1, 2014. As a result, in 2013 alone the wholesale segment in Poland will be forced to reduce costs by around PLN 140 m. This will be compounded by the problem of difficulty in recovering receivables from troubled and liquidated pharmacies.

Apart from the reimbursement legislation, manufacturers will be forced to deal with new European Union regulations. According to an EU directive, active substances will only be available for purchase from suppliers whose national governments have issued certification that they are produced in compliance with special GMP quality rules. The Polish pharmaceutical branch has very little time to adapt to the EU directive. If the transition period is not lengthened, pharmacies may run out of some medicines and production costs could rise.

THE PHARMACEUTICAL MARKET IN POLAND

In 2012, the value of sales by pharmacies to patients fell by 5.8 percent [2], and by wholesalers to pharmacies and hospitals by 5.4 percent [1]. The wholesale pharmacy and hospital market was valued in 2012 at PLN 25.1 bn in net wholesale prices. The share of the hospital segment in the pharmaceutical market was 13 percent [1], a 1.3 percent increase from 2011.

In comparison with 2011, the reimbursed drugs market dropped by 22.7 percent [2], while the fully-paid drugs market grew by 12.5 percent [2]. The OTC market also recorded growth of 5.6 percent [2].

THE POLISH PHARMACY MARKET COMPARED TO EUROPE

Poland occupies 6th place in Europe in respect of the value of drugs sold, placing it ahead of all the countries of Central and Eastern Europe. This market is over twice as small as the market in Spain, a country with a similar population. However, Poland's per capita spending on drugs is among the lowest in Europe; in comparison with such countries as Slovakia and Hungary, it is lower by 47 percent [1] and 60 percent [1], respectively.

Average per capita spending on drugs in Europe amounts to 218 EUR. In Poland, however, the level of spending per capita is 114 EUR, nearly half as much.

Poland has some of Europe's lowest average drug prices. This is primarily the result of the large share of generics, and low level of accessibility of innovative drugs.

In respect of access to innovative products, Poland occupies 8th place in Europe. The majority of these products are pharmaceuticals already on the market for a significant length of time. Compared to other countries, Poland has the largest share of generic drugs, at 65 percent This is a significantly greater proportion than in other European countries.

A group of 591 products constitutes the list of innovative drugs in Poland, and their prices are 54 percent lower than EU average. The prices of generic drugs in Poland are also among the lowest in the EU, 40 percent lower than the average.

[1] IMS Health
[2] Barometr PharmaExpert

RYNEK I PRAWO FARMACEUTYCZNE NA LITWIE

Litewski rynek farmaceutyczny z uwagi na małą liczebność społeczeństwa jest niewielki w porównaniu z rynkami pozostałych państw Europy Środkowo-Wschodniej.

W 2012 roku wartość rynku liczona w cenach hurtowych wyniosła 1,5 mld LTL (około 1,8 mld zł). W porównaniu z 2011 rokiem hurtowy rynek litewski odnotował 6,2-proc. wzrost (źródło: IMS Health).

Jedną z głównych cech litewskiego rynku dystrybucji farmaceutyków jest wysoki poziom jego konsolidacji. Na koniec 2012 roku na rynku funkcjonowało 1,4 tys. aptek, z czego ponad 70 proc. to placówki należące 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 oraz zasady refundacji i kształtowania cen leków.

THE MARKET AND PHARMACEUTICAL LAW IN LITHUANIA

The Lithuanian market, owing to the small size of the country's population, is quite small in comparison to other Central and Eastern European countries.

In 2012, the value of the market calculated in wholesale prices amounted to LTL 1.5 bn (approx. PLN 1.8 bn). In comparison to 2011, the Lithuanian wholesale market experienced 6.2 percent growth.(source: IMS Heath)

One of the most important characteristics of the Lithuanian pharmaceutical distribution market is its high level of consolidation. At the end of 2012, 1,400 pharmacies were in operation, 70 percent of which belonged to the 6 largest networks.

As in other European countries, companies in Lithuania operating on the retail pharmaceutical distribution market are subject to a number of legal regulations, including licensing and rules for conducting trade, as well as reimbursement rules and official pricing of drugs.

To za nami podążają inni

OTHERS ARE TRYING TO KEEP UP WITH US

SPRZEDAŻ HURTOWA PROWADZONA JEST ZA POŚREDNICTWEM POLSKIEJ GRUPY FARMACEUTYCZNEJ-HURT SP. Z O.O. ORAZ PHARMAPOINT SP. Z O.O. PGF-HURT ZAJMUJE SIĘ SPRZEDAŻĄ HURTOWĄ DO APTEK, A PHARMAPOINT – SPRZEDAŻĄ DO INNYCH HURTOWNI.

WHOLESALE LINE CONDUCTS ITS OPERATIONS THROUGH POLSKA GRUPA FARMACEUTYCZNA-HURT SP. Z O.O. AND PHARMAPOINT SP. Z O.O. PGF-HURT IS ENGAGED IN WHOLESALE DISTRIBUTION TO PHARMACIES, AND PHARMAPOINT OPERATES ON THE PRE-WHOLESALE MARKET.

SPRZEDAŻ HURTOWA
WHOLESALE

RYNEK SPRZEDAŻY HURTOWEJ

Od początku 2012 roku branża farmaceutyczna działa w warunkach znowelizowanej ustawy refundacyjnej i znowelizowanego prawa farmaceutycznego. Nowe przepisy nakładają obowiązek stosowania urzędowych marż o charakterze sztywnym w odniesieniu do leków refundowanych. Jednocześnie ustawa nie wprowadza przepisów stanowiących podstawę prawną do dokonywania korekt cen w ramach transakcji pomiędzy podmiotami prowadzącymi obrót produktami refundowanymi, co powoduje utrudnienia w gospodarce magazynowej.
W 2012 roku marża hurtowa na leki refundowane została zmniejszona o 2,78 pkt proc., a w 2013 roku i 2014 roku ulegnie zmniejszeniu o kolejny 1 pkt proc., osiągając poziom 5 proc. (źródło: IMS Health).

WIELKOŚĆ RYNKU SPRZEDAŻY HURTOWEJ DO APTEK W POLSCE
VALUE OF THE WHOLESALE TO PHARMACIES MARKET IN POLAND

Źródło / Source: IMS Health

PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY HURTOWEJ DO APTEK W 2012 ROKU

W nowym otoczeniu linia sprzedaży hurtowej do aptek w 2012 roku uzyskała przychody ze sprzedaży w wysokości 4 mld zł. Dynamika rok do roku wyniosła +3,7 proc., tj. o 10,2 pkt proc. więcej niż dynamika rynku hurtowego do aptek. Udział w rynku na koniec roku 2012 wyniósł 21,2 proc. (źródło IMS Health).

WHOLESALE MARKET

The pharmaceutical sector has functioned since the beginning of 2012 in a radically different regulatory environment. New regulations impose obligatory fixed official margins, which are fixed in respect of reimbursed drugs.
At the same time, the statute does not include provisions serving as a legal basis for performing price adjustments in transactions between entities engaged in trading reimbursed products, which causes difficulties in warehouse operations.
In 2012, wholesale margin on refunded drugs was reduced by 2.78 p.p., and in 2013 and 2014 will be lowered a further 1 p.p., bringing it to a level of 5% (source: IMS Health).

REVENUE FROM WHOLESALE TO PHARMACIES IN 2012

In the new environment, the wholesale to pharmacies line achieved sales revenues in 2012 of PLN 4 bn. This represented a YOY change of +3.7 percent, which is 10.2 p.p. greater than the change for the wholesale to pharmacies market. Market share at the end of 2012 was 21.2 percent (source: IMS Health).

POLSKA GRUPA FARMACEUTYCZNA-HURT SP. Z O.O.

Magazyn – nowoczesna linia kompletacyjna.
The warehouse – a modern completion line.

Polska Grupa Farmaceutyczna-Hurt Sp. z o.o. (PGF-Hurt), powstała jako efekt reorganizacji przeprowadzonej w czwartym kwartale 2011 roku. Kontynuuje działalność sprzedaży hurtowej do aptek prowadzonej wcześniej przez ówczesną spółkę holdingową PGF S.A. (obecnie Pelion S.A.)

STRUKTURA ORGANIZACYJNA

Działalność spółki opiera się na centralizacji funkcji biznesowych: polityki zakupowej, zaopatrzeniowej spółek lokalnych, marketingowej oraz sprzedażowej. PGF-Hurt, jako centrum decyzyjne, odpowiada za kontakty z producentami i zaopatrzenie spółek lokalnych. Bezpośrednia dystrybucja farmaceutyków do aptek stanowi obszar działalności 13 spółek zależnych. Ich rozmieszczenie na terenie całego kraju pozwala utrzymać silną pozycję na wszystkich rynkach lokalnych.

STRATEGIA I MISJA

Misją PGF-Hurt jest podążanie za rynkiem, który nieustannie się zmienia, przy jednoczesnym zachowaniu standardów współpracy z producentami oraz klientami na najwyższym poziomie.

NASI KLIENCI

Za pośrednictwem 13 spółek rejonowych i dzięki współpracy z 800 dostawcami PGF-Hurt zapewnia pełny asortyment farmaceutyków blisko 9 tys. aptek na terenie całego kraju.

SILNA POZYCJA RYNKOWA

PGF-Hurt jest jednym z największych krajowych dystrybutorów farmaceutycznych z ponad 21-proc. udziałem w rynku na koniec grudnia 2012 roku. Spółka świadczy usługi 24 godziny na dobę, sprzedając ponad 1,5 mln opakowań leków dziennie.

Polska Grupa Farmaceutyczna-Hurt Sp. z o.o. (PGF-Hurt) arose out of the reorganization conducted in Q4 2011. It continues the wholesale pharmacy activity previously performed by the holding company PGF S.A. (presently Pelion S.A.)

ORGANIZATIONAL STRUCTURE

The company's activity is based on on centralization of business functions: policies concerning purchasing, supply of local companies, marketing and sales. PGF-Hurt acts as the decision center responsible for contacts with manufacturers and supply of local companies, while 13 subsidiaries are responsible for direct distribution of pharmaceuticals to pharmacies. Their presence in locations across the country makes it possible to maintain a strong position on all local markets.

STRATEGY AND MISSION

The mission of PGF-Hurt is to keep up with a constantly-changing market while maintaining the highest possible standards in cooperation with manufacturers and customers.

OUR CUSTOMERS

PGF-Hurt, with 13 local subsidiaries and in cooperation with 800 suppliers, ensures a full assortment of pharmaceuticals to nearly 9,000 pharmacies all around the country.

W stałej ofercie PGF-Hurt znajduje się około 25 tys. pozycji asortymentowych. W większości są to leki ze wszystkich grup farmakologicznych, których sprzedaż stanowi dominującą i stale rosnącą część przychodów (ponad 90 proc.). Spółka oferuje także sprzęt medyczny i rehabilitacyjny, zioła, suplementy diety oraz kosmetyki. Tak bogaty pakiet dostępnych produktów stanowi źródło przewagi konkurencyjnej.

PGF-Hurt jest gwarantem pełnej dostępności wszystkich zarejestrowanych w kraju leków. Tysiące aptek mogą mieć pewność, że w razie potrzeby spółki rejonowe, dzięki swojej elastyczności, dostarczą każdy preparat we właściwym czasie.

MODEL BIZNESOWY

Działania w zakresie strategii sprzedaży hurtowej mają na celu uzależnienie poziomu rabatów udzielanych odbiorcom, z wyłączeniem leków refundowanych, od rynkowych warunków handlowych. PGF-Hurt chce zwiększyć kontrolę nad uzyskiwaną marżą, zwłaszcza w sytuacji zmiany struktury kupowanych leków oraz zmieniających się przepisów prawa. Z tego powodu w 2012 roku w odniesieniu do leków na receptę pełnopłatnych oraz preparatów OTC kontynuowano sprzedaż, opierając się na wprowadzonym w 2008 roku innowacyjnym systemie sprzedaży produktów do aptek – GRA.

INNOWACYJNE ROZWIĄZANIA

PGF-Hurt konsekwentnie promuje oraz rozwija elektroniczne rozwiązania oparte na technologii internetowej. Wyrazem tego jest przystosowanie systemów transakcyjnych w taki sposób, by możliwa była obsługa każdego zamówienia w formie elektronicznej, przychodzącego z aptek wszystkimi dostępnymi systemami na rynku. Zamówienia elektroniczne stanowią blisko 60 proc. wszystkich zamówień skierowanych do hurtowni.

PHARMBOOK.PL

W 2012 roku PGF-Hurt nadal rozwijała interaktywny portal dla profesjonalistów z branży farmaceutycznej – www.pharmbook.pl. Jest on skierowany do farmaceutów, producentów i lekarzy, którzy po zalogowaniu mogą uzyskać dostęp m.in. do forum dyskusyjnego, czatów z ekspertami, grupy zakupowej, aktualności i informacji z rynku, bezpłatnych szkoleń na punkty edukacyjne oraz aktualnych ofert sprzedażowych dla aptek. W 2012 roku na portalu pharmbook.pl została uruchomiona funkcjonalność usprawniająca kontakt na linii apteka – spółka PGF-Hurt. Portal pozwala na zrzeszenie branży farmaceutycznej w jednym miejscu, utrzymywanie stałego kontaktu z użytkownikami, w tym klientami, przeprowadzanie badań marketingowych i otrzymywanie informacji zwrotnej z rynku. To nowoczesne rozwiązanie spotkało się z dużym uznaniem – codziennie portal odwiedza ponad 1 tys. unikalnych użytkowników. W najbliższej przyszłości zostanie

A STRONG MARKET POSITION

PGF-Hurt is one of the largest domestic pharmaceutical distributors, with over 21 percent market share at the end of 2012. The company provides its services 24 hours a day, selling over 1.5 m packages of medicines per day.

PGF-Hurt's permanent offer includes around 25,000 different items. These are drugs from all pharmacological categories, whose sale constitutes a dominant and constantly-growing portion of revenue (over 90 percent). The company also offers medical and rehabilitation equipment, herbs, dietary supplements and cosmetics. This rich offer of available products is the source of the company's competitive edge.

PGF-Hurt is a guarantor of full access to all medicines registered for sale in the country. Thousands of pharmacies can be certain that whenever necessary, the elasticity of the regional companies will allow them to deliver every product when needed.

BUSINESS MODEL

The wholesale sales strategy is intended to link rebate levels given to recipients with market conditions, excluding reimbursed drugs. PGF-Hurt is attempting to increase control over its margins, especially when considering changes in the structure of drug purchases and changing legal regulations. This is why in 2012 sale of fully-paid prescription drugs and OTC products was continued using the innovative GRA system from 2008 for selling products to pharmacies.

INNOVATIVE SOLUTIONS

PGF-Hurt has consistently promoted and expanded its internet-based solutions. This is visible in the adaptation of its transaction systems to enable every order from pharmacies to be served electronically, using all of the systems presently available on the market. Online orders make up approximately 60 percent of all orders placed to the warehouse.

PHARMBOOK.PL

In 2012, PGF-Hurt continued developing its interactive portal for pharmaceutical industry professionals, www.pharmbook.pl. It is designed for pharmacists, manufacturers and doctors; when they log in, they receive access to a discussion forum, chat with experts, group purchases, market news and information, free training sessions and the current offer for sales to pharmacies. In 2012, pharmbook.pl saw the addition of functionality improving communication between pharmacies and PGF-Hurt.

The portal makes it possible to bring pharmaceutical industry participants together in one place, maintain ongoing contact with users, including clients, conduct marketing research, and receive

Magazyn – nowoczesna linia kompletacyjna.
Warehouse – a modern completion line.

PGF-Hurt jest jednym z krajowych dystrybutorów farmaceutycznych z ponad 21-proc. udziałem w rynku na koniec grudnia 2012 roku. Spółka świadczy usługi 24 godziny na dobę, sprzedając ponad 1,5 mln opakowań leków dziennie.

PGF-Hurt is one of the country's distributors of pharmaceuticals, with an over 21 percent market share at the end of December 2012. The company provides its services 24 hours a day, selling over 1.5 m packages of drugs daily.

uruchomiona nowa funkcjonalność, która pozwoli aptekom nawiązywać bezpośrednie kontakty z producentami farmaceutycznymi. W 2013 roku planowany jest dalszy rozwój portalu w zakresie rozbudowy narzędzi dla producentów oraz aplikacji mobilnej.
Pharmbook.pl po unifikacji portali przejął funkcjonalności eFarmatargi oraz eMedicines.

LOGISTYKA

PGF-Hurt jest dziś jednym z największych dostawców leków w Polsce. W 2011 roku w magazynie centralnym w Łodzi zainstalowano nowoczesną linię sortująco-kompletacyjną. Na powierzchni około 70 tys. m^2 przechowywany jest cały dostępny w Polsce asortyment produktów farmaceutycznych. Dzięki odpowiedniemu rozmieszczeniu 13 magazynów w ciągu kilku godzin, niezależnie od odległości, PGF-Hurt dostarcza leki do każdego miejsca w Polsce.
Chcąc zapewnić bezpieczeństwo i ciągłość dostaw do składów konsygnacyjnych, PGF-Hurt uruchomił w 2012 roku w Katowicach drugą w swoich strukturach hurtownię farmaceutyczną.

OPTYMALIZACJA PROCESÓW

Obniżenie kosztów logistycznych jest jednym z priorytetów PGF-Hurt. Wszystkie możliwe procesy, począwszy od wykorzystania powierzchni magazynowych, poprzez automatyzację kompletacji przesyłek, a skończywszy na częstotliwości zaopatrzenia aptek, podlegają nieustannej optymalizacji. W ciągu ostatnich kilku lat, dzięki racjonalizacji transportu, znacząco obniżono koszty dystrybucji.

feedback from the market. This modern solution has been the subject of significant praise, and over 1,000 unique users visit the portal each day. In the near future another new functionality will be activated, which will allow pharmacies to make direct contact with pharmaceutical manufacturers.
In 2013, the portal's further expansion is planned with tools for manufacturers and a mobile platform application.
Pharmbook.pl has assumed the combined functionality of eFarmatargi and eMedicines.

LOGISTICS

PGF-Hurt is one of Poland's largest suppliers of drugs. In 2011, a modern sorting and completion line was installed in the central warehouse in Łódź. A space of around 70,000 m2 is home to all the pharmaceutical products available for sale in Poland. Taking advantage of its 13 excellently-located warehouses, PGF-Hurt is capable of delivering medicines to every location in Poland in a matter of hours.
In order to ensure safety and continuity of deliveries to consignment warehouses, in 2012 PGF-Hurt opened its second pharmaceutical warehouse, in Katowice.

PGF-Hurt dostarcza leki szybciej, taniej i bezpieczniej. Automatyzacja pięciu magazynów, które realizują ponad 40 proc. sprzedaży, przyczyniła się do znacznego zwiększenia wydajności. Realizację zamówienia można przeprowadzić w rekordowo szybkim czasie. Przygotowanie zlecenia najczęściej sprzedawanych produktów odbywa się niemal bez udziału pracownika, a skompletowanie przesyłki w tzw. trybie ratującym życie udało się skrócić do zaledwie kilku minut. Funkcjonujący od 2010 roku w magazynie w Łodzi automat do kompletacji produktów o najwyższej rotacji przyczynia się do poprawy wskaźników wydajności, zmniejsza ryzyko błędu i znacząco przyspiesza realizację zleceń do aptek.
W celu zagwarantowania rzetelności i wiarygodności działań PGF-Hurt wdrożyła system zapewnienia jakości, potwierdzony certyfikatami GMP, który jest zgodny z wytycznymi Dobrej Praktyki Dystrybucyjnej oraz centralnie nadzorowany przez Departament Jakości i Nadzoru Farmaceutycznego. Jednolity system obejmuje m.in.: nadzór nad dokumentacją i zapisami, audyty jakościowe, szkolenia oraz przyjmowanie, magazynowanie, wydawanie i transport produktów.

WSPIERAMY NASZYCH PARTNERÓW

Celem PGF-Hurt jest uproszczenie i unowocześnienie wzajemnych relacji na linii producent – apteka – pacjent, co pozwoli obniżyć koszty działania i zmaksymalizować wspólny zysk. Wartość takiego modelu wzrasta wraz z poprawą rentowności każdej apteki, która jest podstawą siły ekonomicznej tego układu. PGF-Hurt codziennie pracuje nad rozwiązaniami, które umożliwiają rozwój partnerów biznesowych.
Oprócz dostawy leków PGF-Hurt gwarantuje klientom usługi dodatkowe i wspiera aptekі na każdym szczeblu zarządzania. Oferta usług obejmuje szkolenia z zakresu farmacji, ekonomii i marketingu, pomoc w wyposażeniu apteki, programy marketingowe, organizowanie ogólnopolskich i regionalnych targów farmaceutycznych oraz inne usługi.
W ramach współpracy z dostawcami PGF-Hurt oferuje szereg narzędzi marketingowych mających na celu wsparcie sprzedaży.

PROCESS OPTIMIZATION

A priority at PGF-Hurt is the reduction of logistics costs. Every possible process, from the use of warehouse space, through automation of parcel packing, to pharmacy delivery frequency, is subjected to constant improvement. In the previous few years, rationalization of transport has brought significant cost savings in distribution. PGF-Hurt delivers drugs quicker, cheaper and more safely. The automation of five warehouses responsible for over 40 percent of sales has led to significant efficiency gains. Orders can be filled in extremely short times. Deliveries of the most popular products are prepared practically without human involvement, and in life-threatening situations a delivery can be prepared in a matter of minutes. The high-turnover product machine in the Łódź warehouse, in operation since 2010, has contributed to improvements in efficiency, reduced the risk of errors and quickened the process of executing orders from pharmacies.
To ensure the reliability and trustworthiness of its activities, PGF-Hurt has implemented a quality assurance system with GMP certification which is compliant with the recommendations of Good Distribution Practices and centrally monitored by the Department of Quality and Pharmaceutical Oversight. The uniform system encompasses such aspects as oversight of documentation and records, quality audits and training, as well as accepting, storing, releasing and transporting goods.

WE SUPPORT OUR PARTNERS

The goal of PGF-Hurt is to simplify and modernize relations between manufacturers, pharmacies and patients, which will lower operating costs and maximize profits for all concerned. The value of this model grows together with increased profitability of every pharmacy, which is the economic cornerstone of this arrangement. PGF-Hurt works every day on developing solutions enabling the growth of its business partners.
Alongside delivery of drugs, PGF-Hurt guarantees its clients additional services and supports pharmacies on every level of management. Our services offer includes training in pharmacy, economics and marketing, assistance in equipping pharmacies, marketing programs, regional and national pharmaceutical fairs, and other services.
As for cooperation with suppliers, PGF-Hurt offers a range of marketing tools designed support sales.

PHARMAPOINT SP. Z O.O.

W 2012 roku swoją działalność sprzedaży do innych hurtowni kontynuowała spółka Pharmapoint, która powstała w czwartym kwartale 2011 roku w wyniku reorganizacji Pelion Healthcare Group.

DZIAŁANIA PODNOSZĄCE EFEKTYWNOŚĆ SPÓŁKI

Po wprowadzeniu nowej ustawy refundacyjnej firma Pharmapoint skoncentrowała się na sprzedaży leków OTC i pełnopłatnych, a także na poszerzeniu oferty usług dla producentów.
Aby sprostać rosnącym potrzebom i oczekiwaniom kontrahentów, spółka Pharmapoint w 2012 roku skupiła się na wzmocnieniu swoich możliwości logistyczno-dystrybucyjnych oraz magazynowych. Powiększenie powierzchni magazynowej o prawie 50 proc., zwiększenie liczby miejsc paletowych, zwiększenie liczby wydań i przyjęć dziennych do magazynu, zoptymalizowanie procesów – te wszystkie działania widocznie podniosły efektywność spółki. Obecnie Pharmapoint przyjmuje i wydaje około 1,2 tys. europalet miesięcznie, osiągając średnio dzienne przychody na poziomie ponad 1 mln zł.

Pharmapoint, a company founded in Q4 2011 as part of the reorganization performed in the Pelion Healthcare Group, continued its activities in 2012.

IMPROVING THE COMPANY'S EFFICIENCY

After the new reimbursement legislation was passed, Pharmapoint decided to shift its emphasis from reimbursed Rx drugs to fully-paid and OTC substances, as well as on expanding its range of services for manufacturers.
In order to meet the growing needs and expectations of its partners, in 2012, Pharmapoint focused on strengthening its logistics, distribution and warehousing capabilities. Expansion of warehouse space by nearly 50 percent, an increase in the number of pallet spaces, an increase in the number of daily shipments sent out and received, process optimization – all of these activities brought visible improvements in the company's efficiency levels. At present, Pharmapoint receives and ships out around 1,200 europallets per month, with a daily average turnover in excess of PLN 1 m.
Its strong logistics infrastructure and innovative marketing services turned Pharmapoint in 2012 into the strategic distribution partner of choice for a large number of manufacturers. Under this model of cooperation, the company performs sale and delivery of products coupled with strong marketing support within boundaries set with the manufacturer.
In respect of logistics and distribution, Pharmapoint also cooperates with other companies from the Pelion Healthcare Group: Pharmalink Sp. z o.o. and PGF-Hurt Sp. z o.o., which generates cost efficiencies and helps ensure the best possible conditions.

Magazyn – półautomat służący do równoczesnej kompletacji towarów o różnych kształtach i objętościach.

Warehouse - a machine capable of performing completion of products with various shapes and volumes.

Silne zaplecze logistyczne oraz innowacyjna oferta usług marketingowych sprawiły, że w 2012 roku spółka Pharmapoint stała się strategicznym partnerem dystrybucyjnym dla wielu producentów. W tym modelu współpracy spółka realizuje sprzedaż i dostawę produktów przy jednoczesnym silnym wsparciu marketingowym w zakresie ustalonym z producentem.
W zakresie logistyki i dystrybucji Pharmapoint współpracuje z innymi spółkami Pelion Healthcare Group – Pharmalink Sp. z o.o. i PGF-Hurt Sp. z o.o., co pozwala na optymalizację kosztów i zapewnienie najlepszych warunków.

PLANY NA 2013 ROK

Celem Pharmapoint jest dalsze poszerzanie oferty sprzedażowo-marketingowej skierowanej do producentów oraz proponowanie innowacyjnych rozwiązań, które będą najlepszą odpowiedzią na zmieniające się warunki na rynku. Otwartość na nowe formy współpracy i nieustająca analiza trendów na rynku farmaceutycznym pozwalają Pharmapoint wychodzić naprzeciw oczekiwaniom kontrahentów.

Magazyn – automatyczna linia sortująca.

Warehouse – an automatic sorting line.

PLANS FOR 2013

The goal of Pharmapoint is to further grow its sales and marketing offer for manufacturers, as well as to propose innovative solutions that will best respond to changing market conditions. Openness to new forms of cooperation and continual analysis of trends on the pharmaceutical market meet the expectations of our business partners.

Nowatorskie rozwiązania we współpracy z partnerami

INNOVATIONS IN RELATIONS WITH PARTNERS

ZAOPATRZENIE SZPITALI REALIZOWANE JEST POPRZEZ SPÓŁKĘ PGF URTICA SP. Z O.O., KTÓRA OBECNA JEST NA HURTOWYM RYNKU SZPITALNYM OD 1991 ROKU.

HOSPITAL SUPPLIES IS PERFORMED BY PGF URTICA SP. Z O.O., PRESENT ON THE WHOLESALE HOSPITAL MARKET SINCE 1991.

ZAOPATRZENIE SZPITALI
HOSPITAL SUPPLIES

Spółka PGF Urtica dobrze wykorzystała czas zmian i pomimo zmienności warunków zewnętrznych utrzymała silną pozycję rynkową, zwiększając o blisko 11 proc. wskaźnik wygrywalności postępowań przetargowych.

PGF Urtica has made good use of a time of change, and in spite of the fluidity of external conditions has managed to maintain a strong market position, increasing its tender win rate by 11%.

RYNEK SPRZEDAŻY HURTOWEJ DO SZPITALI

Dynamika rynku sprzedaży hurtowej do szpitali r/r w 2012 roku wyniosła 2,5 proc., a wartość rynku osiągnęła poziom blisko 3,3 mld zł (źródło: IMS Health).

WIELKOŚĆ RYNKU SPRZEDAŻY HURTOWEJ DO SZPITALI W POLSCE
VALUE OF THE WHOLESALE TO HOSPITAL MARKET IN POLAND

Źródło / Source: IMS Health

Magazyn – przechowywanie towarów zawsze zgodnie z wymaganiami producenta.
Warehouse – storage of products is always in accordance with manufacturer's requirements.

THE WHOLESALE TO HOSPITALS MARKET

The YOY rate of change in wholesale to hospitals was 2.5 percent, and the value of the market reached a level of nearly PLN 3.3 bn (source: IMS Health).

PGF URTICA SP. Z O.O.

PGF Urtica Sp. z o.o. jest obecna na polskim rynku od 1991 roku i plasuje się w czołowej dziesiątce największych hurtowni farmaceutycznych w Polsce. Zarazem od lat jest liderem w zakresie dystrybucji leków dla lecznictwa zamkniętego.

CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

Każdego dnia w pięciu oddziałach (we Wrocławiu, w Łodzi, Katowicach, Poznaniu i Lublinie) jest dokonywanych około tysiąca transakcji sprzedaży, a z centralnego magazynu w Łodzi zostaje wysłanych do szpitali ponad 5,5 tys. produktów.

Odbiorcami PGF Urtica mogą być również placówki opieki zdrowotnej (ZOZ i NZOZ), gabinety lekarskie i przychodnie weterynaryjne. Wysoka jakość i bezpieczeństwo świadczonych usług to dla PGF Urtica priorytet. Spółka zapewnia dostawy produktów leczniczych do każdego miejsca w Polsce w ciągu 24 godzin, a w trybie cito w ciągu 6 godzin.

Nowoczesne zaplecze logistyczne pozwala na zachowanie najwyższych standardów dystrybucyjnych, zgodnych z wymogami prawa farmaceutycznego.

KOMUNIKACJA ZE ŚRODOWISKIEM

Działalność szkoleniowa i wydawnicza to główne obszary, poprzez które PGF Urtica realizuje koncepcję budowania relacji i wspierania partnerów biznesowych. Środkiem przekazu fachowej wiedzy jest wydawany przez spółkę magazyn „Farmakoekonomika Szpitalna", który powstaje przy udziale ośrodków i towarzystw naukowych, jak również farmaceutów szpitalnych.

INNOWACYJNE PODEJŚCIE DO BIZNESU

Wśród czynników kształtujących wartość dodaną PGF Urtica należy wymienić przede wszystkim innowacyjne podejście do zarządzania procesowego oraz inwestycje w nowoczesne narzędzia informatyczne. Działania Pionu Wsparcia Biznesu pozwoliły na optymalizację kluczowych dla

PGF Urtica Sp. z o.o. has operated on the Polish market since 1991, and is among the top ten largest pharmaceutical wholesalers in Poland, and for years has been the leader in drug distribution for in-patient health care.

COMPANY'S ACTIVITIES

Every day in the company's five branches (Wrocław, Łódź, Katowice, Poznań and Lublin) around a thousand sales transactions are carried out, and the central warehouse in Łódź sends over 5,500 items to hospitals.

Recipients of PGF Urtica include also healthcare units (ZOZ and NZOZ), consulting rooms and veterinary clinics. The high quality and safety of services offered are priorities for PGF Urtica. The company guarantees delivery of treatment products to every location in Poland within 24 hours, and in urgent cases (cito) within 6 hours.
A modern logistics infrastructure allows the company to maintain the highest standards in distribution, in compliance with legal regulations.

COMMUNICATION WITH THE EXTERNAL ENVIRONMENT

Training and publishing are the primary areas in which PGF Urtica carries out its strategy for building relations and supporting its business partners. Specialist knowledge is provided via a magazine published by the company, "Hospital Pharmacoeconomics", which is developed in cooperation with the scientific community and hospital pharmacists themselves.

spółki procesów biznesowych, co zwiększyło efektywność pracy poszczególnych zespołów.

PODSUMOWANIE ROKU 2012

Rok 2012 był dla PGF Urtica przełomowy. Nowa ustawa refundacyjna, która weszła w życie z dniem 1 stycznia 2012 roku, zmieniła otoczenie prawne i wymusiła zmianę modelu działania całej branży farmaceutycznej. Spółka PGF Urtica dobrze wykorzystała czas zmian i pomimo zmienności warunków zewnętrznych utrzymała silną pozycję rynkową, zwiększając o blisko 11 proc. wskaźnik wygrywalności postępowań przetargowych.

O sukcesie PGF Urtica w 2012 roku zadecydowała umiejętność dostosowania się organizacji do zmieniających się warunków rynkowych. Konsekwentnie realizowana strategia i optymalizacja głównych procesów biznesowych spółki pozwoliły udoskonalić procedury przetargowe i sprzedażowe, co wpłynęło na podniesienie jakości świadczonych usług.

Wysoki udział PGF Urtica w rynku hurtowej dystrybucji farmaceutyków do szpitali w Polsce to efekt koncentracji na kluczowych dla spółki obszarach działalności. Ponad 20-letnie doświadczenie, szeroka i konkurencyjna oferta leków oraz skala prowadzonej działalności to czynniki, które pozwoliły spółce PGF Urtica umocnić swoją pozycję rynkową. Dodatkowymi atutami spółki są silne zaplecze logistyczne oraz oferowane usługi finansowe dla szpitali.

Rok 2012 był dla PGF Urtica zarówno czasem wyzwań, jak i okazją do zakończenia procesów reorganizacyjnych. Spółka wypracowała spójną strukturę organizacyjną, dostosowaną do nowych wymagań i zmieniających się warunków rynkowych.

Celem Spółki na rok 2013 jest utrzymanie pozycji lidera na rynku dystrybucji farmaceutyków do szpitali, przy równoczesnym utrzymaniu zdrowego portfela należności.

AN INNOVATIVE APPROACH TO BUSINESS

Among the elements creating PGF Urtica's added value are an innovative approach to process management and investment in modern IT tools.

The Business Support Division assists in optimizing the company's key business processes, which increases the output of individual teams.

SUMMARY OF 2012

The year 2012 was a breakthrough year for PGF Urtica. The new reimbursement regulations that came into force on January 1, 2012, changed the legal environment and forced the entire pharmaceutical branch to change the way it does business. PGF Urtica made good use of this period of change, and in spite of the volatility of external conditions it managed to maintain a strong market position, increasing the number of tenders won by nearly 11 percent.

The success achieved by PGF Urtica in 2012 was the product of the organization's ability to adapt to changing market conditions. Consistency in carrying out its strategy and optimization of the company's primary business processes improved tender and sales procedures, which helped boost the quality of services provided.

The high market share of PGF Urtica in the wholesale distribution of pharmaceuticals to Polish hospitals is the result of the company's focus on key areas of activity. Over 20 years of experience, a broad and competitive selection of drugs, and the size of the business are the factors that allowed PGF Urtica to consolidate its market position. The company is also supported by a strong logistics infrastructure and financing offered to hospitals.

For PGF Urtica, 2012 was both a time of challenges and an opportunity to complete reorganization processes. The company developed a cohesive organizational structure, adapted to the new requirements and changing conditions of the market.

The Company's goal in 2013 is to maintain its position as the leader on the wholesale to hospital market while maintaining a healthy receivables portfolio.

ZAOPATRZENIE SZPITALI
HOSPITAL SUPPLIES

Naszym celem jest wzrost

OUR AIM IS GROWTH STRATEGY

CEPD N.V. JEST ZAREJESTROWANĄ W HOLANDII SPÓŁKĄ HOLDINGOWĄ, KTÓREJ STRATEGICZNYM CELEM JEST ROZWÓJ DETALICZNEJ SIECI SPRZEDAŻY FARMACEUTYKÓW W EUROPIE.

CEPD N.V. IS A HOLDING COMPANY REGISTERED IN THE NETHERLANDS, WHOSE STRATEGIC GOAL IS THE DEVELOPMENT OF RETAIL SALES NETWORK OF PHARMACEUTICALS IN EUROPE.

SPRZEDAŻ DETALICZNA
RETAIL

STRUKTURA CEPD N.V.
Holding CEPD N.V. poprzez lokalne spółki zależne, zarządza działalnością w Polsce, na Litwie oraz w Wielkiej Brytanii. W ramach struktury holdingowej funkcjonuje również CEPD Management Sp. z o.o., wspierająca CEPD N.V. w implementacji strategii na poszczególnych rynkach, oraz spółka CEPD CTP B.V. Krajowe spółki zależne CEPD N.V., czyli DOZ S.A. w Polsce i UAB NFG na Litwie, prowadzą działalność operacyjną opartą na wielokanałowym modelu dystrybucji, oferując swoim pacjentom dostęp do farmaceutyków zarówno poprzez ogólnokrajową sieć aptek, jak i poprzez portal internetowy. Dzięki tak zaprojektowanemu modelowi spółki mogą zapewnić konkurencyjne ceny oraz wysoki standard świadczonych usług.

RYNKI, NA KTÓRYCH PROWADZĄ DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI OPERACYJNE CEPD N.V.

RYNEK DETALICZNEJ DYSTRYBUCJI FARMACEUTYKÓW W POLSCE
Wprowadzona w 2012 r. ustawa refundacyjna oraz znowelizowana ustawa „Prawo farmaceutyczne" istotnie wpłynęła również na rynek detalicznej dystrybucji farmaceutyków w Polsce, m.in. poprzez:
- urzędowe ceny na leki refundowane;
- zakaz reklamy aptek;
- zawieranie przez apteki umów refundacyjnych z Narodowym Funduszem Zdrowia.

W efekcie wprowadzonych zmian łączna sprzedaż wszystkich aptek działających na rynku w 2012 roku według danych Barometr PharmaExpert spadła względem roku 2011 o 5,8 proc. i wyniosła 26,3 mld zł. Szczególnie wysoki spadek sprzedaży odnotowano w pierwszych miesiącach 2012 roku.

STRUCTURE OF CEPD N.V.
The holding company operates through its local subsidiaries in Poland, Lithuania and the UK. The holding company includes also CEPD Management Sp. z o.o., responsible for supporting CEPD N.V. in the execution of strategies on particular markets, and CEPD CTP B.V.
The national subsidiaries of CEPD N.V., DOZ S.A. in Poland and UAB NFG in Lithuania, operate based on a multichannel distribution model, offering patients access to pharmaceuticals via both a nationwide pharmacy network and an internet portal. This model allows the company to ensure competitive prices and high-quality services.

MARKETS WHERE OPERATIONAL COMPANIES OF CEPD N.V. CONDUCT BUSINESS

THE RETAIL DISTRIBUTION MARKET IN POLAND
New and revised legislation in 2012 had also significantly influenced the retail pharmaceutical distribution market in Poland by:
- official prices for reimbursed drugs,
- a ban on advertising pharmacies,
- conclusion of reimbursement contracts between pharmacies and the National Health Fund.

CEPD N.V. Corporation of European Pharmaceutical Distributors

Pierwszy kwartał 2012 roku przyniósł spadek całego rynku aptecznego o 9 proc., a w samej kategorii leków refundowanych aż o 25,7 proc.

RYNEK DETALICZNEJ DYSTRYBUCJI FARMACEUTYKÓW NA LITWIE
Rok 2012 nie przyniósł znaczących zmian w zakresie regulacji prawnych na Litwie.

POZYCJA RYNKOWA CEPD N.V.
CEPD N.V. jest jedną z czołowych w Europie firm działających w sektorze detalicznej dystrybucji farmaceutyków. Na koniec 2012 roku CEPD N.V. zarządzała siecią 1 857 aptek. Największy udział w tej liczbie miały działające w Polsce apteki z logo Dbam o Zdrowie. Były to łącznie 1 364 apteki, w tym 593 apteki wchodzące w skład Grupy. Daje to sieci Aptek Dbam o Zdrowie pozycję niekwestionowanego lidera na rynku polskim. Uzupełnieniem sieci tradycyjnych Aptek Dbam o Zdrowie jest portal internetowy www.doz.pl oferujący swoim pacjentom najszerszy asortyment leków, witamin, suplementów i kosmetyków w Polsce z możliwością ich odbioru w 1,4 tys. placówkach w całym kraju.
Na Litwie CEPD N.V. realizuje sprzedaż poprzez sieć 490 aptek, w tym 304 aptek własnych, działających pod dwoma markami: Gintarine Vaistine i Norfos Vaistine, 9 aptek franczyzowych Gintarine Vaistine oraz 177 aptek partnerskich działających pod marką BVG. Tym samym pod względem liczby aptek CEPD N.V. pozostaje liderem na litewskim rynku. Podobnie jak w Polsce, na Litwie tradycyjną sieć sprzedaży wspiera portal internetowy www.vaistine.lt działający od 2011 roku. Należąca do holdingu litewska hurtownia Limedika zajmuje drugie miejsce na rynku dystrybucji farmaceutyków z udziałem na poziomie 24,6 proc.
Uzupełnienie sieci CEPD N.V. stanowią dwie Apteki Dbam o Zdrowie działające w Londynie.

According to data from Barometr PharmaExpert, as a result of the changes introduced, total sales of all pharmacies operating in 2012 fell by 5.8 percent from 2011 level and reached PLN 26.3 bn. Particularly steep drops in sales were noted in the first months of 2012.
Q1 2012 thus saw a drop in the entire pharmacy market of 9.0 percent, and in the same category of reimbursed drugs a fall of 25.7 percent.

RETAIL PHARMACEUTICALS DISTRIBUTION MARKET IN LITHUANIA
2012 did not see any significant changes in Lithuanian legal regulations.

MARKET POSITION OF CEPD N.V.
CEPD N.V. is one of Europe's leading companies in retail distribution of pharmaceuticals. At the end of 2012, CEPD N.V. was managing a network of 1,857 pharmacies. The largest share of these belongs to pharmacies operating in Poland under the Dbam o Zdrowie (Caring for my Health) brand, with a total of 1,364 pharmacies, 593 of which are directly owned by the Group. This makes the Dbam o Zdrowie Pharmacy network the unquestioned leader on the Polish market. The traditional network of Dbam o Zdrowie Pharmacy is complemented by the internet portal www.doz.pl, which offers patients the widest selection of drugs, vitamins, supplements and cosmetics in Poland, with the possibility to take delivery in 1,400 locations around the country.

In Lithuania, CEPD N.V. operates via a network of 490 pharmacies, including 304 company-owned, under the brands Gintarine Vaistine and Norfos Vaistine, 9 Gintarine Vaistine franchise pharmacies and 177 partner pharmacies under the brand BVG. CEPD N.V. is the leader in the number of pharmacies on the Lithuanian market. As in Poland, the traditional sales

DZIAŁALNOŚĆ OPERACYJNA CEPD N.V.

POLSKA: DOZ S.A.

Apteki Dbam o Zdrowie to największa w Polsce sieć aptek działających pod wspólnym logo. Operatorem sieci jest spółka DOZ S.A. Apteki zarządzane przez DOZ S.A. obsługują miesięcznie blisko 5 mln pacjentów. DOZ S.A. prowadzi też największy w Polsce portal internetowy poświęcony zdrowiu, działający pod adresem www.doz.pl.

- **Sprzedaż i promocja**

Charakterystyczne pomarańczowe apteki można spotkać w całym kraju – w galeriach handlowych i na głównych ulicach wielkich miast oraz w małych miasteczkach i na wsiach. Skala działalności i rozmieszczenie Aptek Dbam o Zdrowie pozwalają dotrzeć z ofertą do pacjentów w całej Polsce.

Istotnym elementem oferty Aptek Dbam o Zdrowie są programy skierowane do poszczególnych grup pacjentów. W 2012 roku Apteki Dbam o Zdrowie uczestniczyły w trzech tego typu programach:

1. Program 60+ jest skierowany do osób, które ukończyły 60 lat. Uczestnicy programu mają uprawnienia do zakupu w preferencyjnych cenach szerokiego asortymentu leków nierefundowanych, witamin i suplementów diety, wyselekcjonowanych specjalnie z myślą o osobach starszych.

2. Program dla Mamy i Maleństwa adresowany jest do kobiet w ciąży i matek z małymi dziećmi. Uczestniczki programu otrzymały atrakcyjne rabaty na ponad 100 produktów z trzech kategorii: kosmetyków, zdrowia i pielęgnacji.

3. Program Dbam o Siebie zaprojektowany z myślą o aktywnych kobietach. Program umożliwia rabaty do 30 proc. na ponad 100 produktów publikowanych w specjalnym katalogu.

W związku z wejściem w życie z początkiem 2012 roku nowej ustawy refundacyjnej, wprowadzającej m.in. zakaz reklamy działalności aptecznej, DOZ S.A. zawiesił z dniem 1 stycznia 2012 roku program lojalnościowy Dbam o Zdrowie.

DOZ S.A. w 2012 roku kontynuował wydawanie dwumiesięcznika „Dbam o Zdrowie", będącego pismem promującym zdrowy styl życia. Cieszący się dużą popularnością periodyk jest dostępny za darmo we wszystkich Aptekach Dbam o Zdrowie. Dodatkowo magazyn jest wysyłany bezpośrednio do wybranych pacjentów Aptek Dbam o Zdrowie. Od 2010 roku dwumiesięcznik jest dystrybuowany również przez sieć salonów Empik, Relay, Inmedio oraz Ruch.

Opisane działania oraz narzędzia miały na celu jak najlepsze dostosowanie działalności i oferty Aptek Dbam o Zdrowie do potrzeb pacjentów. Cała organizacja była nastawiona na wsparcie sprzedaży, co znalazło odzwierciedlenie w wynikach aptek. Na koniec 2012 roku sprzedaż przeciętnej apteki własnej należącej do sieci Dbam o Zdrowie była o 20 proc. wyższa od sprzedaży przeciętnej apteki działającej na polskim rynku.

- **Opieka farmaceutyczna**

1 stycznia 2012 roku pacjentom i farmaceutom Aptek Dbam o Zdrowie zaoferowano Program Opieki Farmaceutycznej, którego zadaniem było wspieranie farmaceutów w sprawowaniu opieki farmaceutycznej nad pacjentem.

Celem Programu Opieki Farmaceutycznej (POF) jest zbudowanie i wzmocnienie relacji pacjenta z farmaceutą, co jest nieodzownym elementem prawidłowo prowadzonej opieki farmaceutycznej.

POF został oparty na najlepszych rozwiązaniach w zakresie opieki nad pacjentem, funkcjonujących od lat w krajach Europy Zachodniej oraz w USA, które dostosowano do potrzeb polskich pacjentów i lokalnych wymogów prawnych.

W ramach działań prosprzedażowych Apteki Dbam o Zdrowie poszerzyły ofertę produktów niefarmaceutycznych oraz przystąpiły do programu Dbam o Poziom Cukru adresowanego do osób chorych na cukrzycę.

W roku 2013, wskutek odmiennej interpretacji art. 94a ustawy Prawo farmaceutyczne dot. zakazu reklamy aptek, zaistniała konieczność obrony prawnej przyjętych rozwiązań. Na dzień 14 marca 2013 roku WIF w pierwszym postępowaniu wydał 92 decyzji, w tym 70 decyzji z karami finansowymi. Natomiast GIF wydał 40 decyzji uchylających decyzje WIF i skierował je do ponownego rozpatrzenia. Z uwagi na decyzje prawne i administracyjne, odnoszące się do programów skierowanych do pacjentów, realizowanych w Aptekach Dbam o Zdrowie, w kwietniu 2013 roku podjęto decyzję o zawieszeniu funkcjonowania tych programów.

- **Portal internetowy www.doz.pl**

DOZ S.A. jest operatorem największego w Polsce portalu internetowego poświęconego ochronie zdrowia, działającego pod adresem www.doz.pl. Portal należący do DOZ S.A. miesięcznie jest odwiedzany przez ponad 4 mln użytkowników. Oprócz dostępu do szerokiej bazy danych i artykułów użytkownicy portalu www.doz.pl mogą zamówić leki, suplementy diety oraz kosmetyki, a następnie odebrać je w jednej z blisko 1 400 aptek działających na terenie całego kraju. W ofercie www.doz.pl dostępnych jest

Apteka Dbam o Zdrowie – nowoczesny wystrój samoobsługowej apteki.
Dbam o Zdrowie Pharmacies – the modern interior of a self-service pharmacy.

OPERATIONAL ACTIVITIES OF CEPD N.V.

POLAND: DOZ S.A.

The Dbam o Zdrowie Pharmacy Network is Poland's largest chain of pharmacies under one common brand. The network's operator is DOZ S.A. Pharmacies managed by DOZ S.A. serve nearly 5 m patients monthly, and DOZ S.A. operates Poland's largest internet health care portal at www.doz.pl.

- **Sales and promotion**

The orange, easily-identifiable pharmacies can be found all around the country, in shopping malls, high streets, small towns and villages. The scale and geographical distribution of Dbam o Zdrowie Pharmacy allow the company to reach patients in all corners of Poland.

An important element of Dbam o Zdrowie Pharmacy offer are programs directed at particular patient groups. In 2012, Dbam o Zdrowie Pharmacy patients participated in three such programs:

1. The 60+ Program is for individuals 60 years and older. Program participants are entitled to discounted purchaes a wide range of non-reimbursed drugs, vitamins and dietary supplements selected especially for older individuals.

2. The Mother and Child Program is addressed to pregnant women and those with young children. Program participants receive attractive discounts on over 100 products from three categories: cosmetics, health care and general care.

3. The Caring for Myself Program designed with active women in mind. The program provides discounts of up to 30 percent on over 100 products published in a special catalogue.

In accordance with the new reimbursement legislation introduced at the beginning of 2012 which forbids the advertising of a pharmacy's activity, on January 1, 2012, DOZ S.A. suspended the Caring for my Health Loyalty Program.

DOZ S.A. continued in 2012 issuing a bimonthly magazine, "Dbam o Zdrowie", promoting healthy lifestyles. The popular periodical is available free-of-charge in all Dbam o Zdrowie Pharmacies. Additionally, the magazine is sent directly to selected patients of Dbam o Zdrowie Pharmacies. Since 2010, the bimonthly has also been distributed in the Empik, Relay, Inmedio and Ruch chains.

The activities and tools described above made it possible to constantly improve and adjust the operations and the offer of Dbam o Zdrowie Pharmacies to the needs of patients. At present, the entire organization is focused on supporting sales, which is reflected in pharmacies' results. At the end of 2012, the sales volume of an average pharmacy in the Dbam o Zdrowie Pharmacy network was 20 percent higher than the average pharmacy operating on the Polish market.

- **Pharmaceutical care**

On January 1, 2012, patients and pharmacists of Dbam o Zdrowie Pharmacy were presented with the offer of the Pharmaceutical Care Program (Program Opieki Farmaceutycznej abbr. POF), whose function was to support pharmacists in caring for their patients.

The goal of the Pharmaceutical Care Program is to build and strengthen relations between the patient and the pharmacist, which is a vital element of proper pharmaceutical care. POF is based on the best solutions in patient care, functioning for years in western European countries and the USA, which have been adapted to the needs of Polish patients and Polish legal requirements.

As part of its post-sales activities, Dbam o Zdrowie Pharmacy expanded its offer of non-pharmaceutical products and joined the Caring for my Sugar Levels, assisting those suffering from diabetes.

In 2013, as a result of differing interpretations of art. 94a of the Pharmaceutical Law Act, it was necessary to undertake a legal defense of the solutions applied.

obecnie ponad 17,5 tys. produktów. W związku z tym, że do kosztów zamówionych produktów nie trzeba doliczać kosztów przesyłki, oprócz szerokiego asortymentu portal proponuje pacjentom atrakcyjne ceny leków.

- **Proces restrukturyzacji**

Znaczący spadek sprzedaży, jaki odnotowano na rynku aptecznym w pierwszych miesiącach 2012 roku, miał odzwierciedlenie w wynikach finansowych polskich spółek działających w ramach holdingu CEPD. Znaczne obniżenie przychodów i marży brutto skłoniły Zarząd do wdrożenia w drugiej połowie 2012 roku programu restrukturyzacyjnego, którego celem było podniesienie sprzedaży przy jednoczesnym dostosowaniu bazy kosztowej do nowych warunków rynkowych. Efekty podjętych działań to: zamknięcie łącznie 52 najbardziej nierentownych aptek, znaczące zmniejszenie kosztów HR wynikające ze zmniejszenia zatrudnienia w centrali, w tym zmiany w Zarządzie Grupy CEPD i zmiany systemu wynagrodzeń w aptekach i centrali oraz widoczna redukcja pozostałych kosztów operacyjnych.
Pierwsze efekty finansowe wynikające z procesu restrukturyzacji było widać w ostatnich miesiącach 2012 roku, natomiast całkowity efekt tych działań zostanie odzwierciedlony w wynikach finansowych za 2013 rok.

LITWA: UAB NFG

Na Litwie CEPD N.V. prowadzi działalność za pośrednictwem lokalnej spółki operacyjnej UAB NFG, skupiającej łącznie 313 aptek własnych i franczyzowych działających pod dwoma markami: Gintarine Vaistine oraz Norfos Vaistine. Dodatkowo UAB NFG prowadzi obsługę sieci 177 aptek partnerskich BVG. Oprócz sprzedaży w segmencie aptek spółka działa również w obszarze dystrybucji farmaceutyków do szpitali i hurtowni. Od czerwca 2011 roku w ramach UAB NFG funkcjonuje również apteka internetowa www.vaistine.lt.

- **Sprzedaż i promocja**

W 2012 roku Grupa UAB NFG kładła duży nacisk na dalszą poprawę jakości obsługi klientów w aptekach Gintarine Vaistine i Norfos Vaistine. Grupa rozwijała także uruchomiony w marcu 2011 roku program sprzedażowo-marketingowy Mazylio, skierowany do młodych mam i ich dzieci, oferujący szeroki asortyment witamin, suplementów diety, kosmetyków i produktów dziecięcych

As of 14 March 2013, The Provincial Pharmaceutical Inspectorate has handed down 92 decisions to date, imposing fines in 70 cases. However, the Main Pharmaceutical Inspectorate has issued 40 decisions revoking those issued by the PPI and returning them for review.
Taking into consideration legal and administrative decisions issued in respect of programs directed at patients in Dbam o Zdrowie Pharmacies, on April 2013 it was decided to suspend the functioning of such programs.

- **www.doz.pl**

DOZ S.A. is the operator of Poland's largest internet portal focused on health care, at www.doz.pl. The DOZ S.A.-owned portal is visited each month by over 4 m users. Along with access to a broad database and articles, users of the portal can also order drugs, dietary supplements and cosmetics, then pick them up at one of nearly 1,400 pharmacies operating around the country. The catalogue of products at www.doz.pl includes over 17,500 items. Because no shipping fees are charged, the portal provides not only a wide range of products but also some of attractive prices on drugs.

- **Restructuring**

The significant drop in sales observed on the pharmacy market in the beginning months of 2012 also impacted financial results at DOZ S.A. A steep decline in turnover and gross profit margin forced the company's Management Board to implement a restructuring program in the second half of 2012, whose aim was to increase sales while adjusting the cost base to new market conditions.
The effect of these actions was to close the 52 most unprofitable pharmacies, a significant reduction in HR costs resulting from headcount reductions in the central office, including changes in senior management at the CEPD Group, changes to compensation schemes in pharmacies and headquarters, and a visible reduction of other operating costs.
The first financial effects of the restructuring process were clearly visible in the last months of 2012, and their full effects will be seen in 2013 financial results.

w atrakcyjnych cenach. Na koniec 2012 roku w programie zarejestrowanych było ponad 15 tys. pacjentek.
Innym innowacyjnym rozwiązaniem jest multipartnerski program Milimausia, uruchomiony na początku 2012 roku przez apteki Gintarine Vaistine wspólnie z bankiem SEB oraz czterema innymi dużymi litewskimi sieciami detalicznymi. Program szybko zyskał uznanie litewskich klientów, czego najlepszym potwierdzeniem jest wydanie do końca grudnia 2012 roku łącznie 700 tys. kart lojalnościowych oraz wysoki poziom rozpoznawalności programu Milimausia potwierdzony wynikami ankiet przeprowadzonych przez niezależne instytuty badania opinii publicznej.
W czerwcu 2012 roku apteki Gintarine Vaistine wspólnie z siecią supermarketów IKI uruchomiły program Cardio oferujący atrakcyjne ceny na wybrane leki refundowane, przeznaczone dla osób cierpiących na choroby układu krążenia. Program spotkał się z przychylnym przyjęciem, o czym świadczy 20 tys. osób zarejestrowanych w programie na koniec 2012 roku.
Rok 2012 był okresem kontynuacji zainicjowanych w poprzednich latach intensywnych kampanii wizerunkowo-produktowych prowadzonych przez sieci Gintarine Vaistine i Norfos Vaistine w ogólnokrajowych stacjach telewizyjnych. Wszystkie prowadzone działania marketingowe w połączeniu z dalszym rozwojem sieci przełożyły się na ponad 9-proc. wzrost sprzedaży w obydwu sieciach w 2012 roku.

- **Apteka internetowa www.vaistine.lt**

W czerwcu 2011 roku UAB NFG uruchomiła aptekę internetową pod adresem www.vaistine.lt. Rozwiązania przyjęte przy tworzeniu apteki internetowej na Litwie stanowiły w dużej mierze kopię mechanizmów stosowanych w ramach portalu www.doz.pl. Podobnie jak w Polsce, apteka internetowa www.vaistine.lt pozwala zamówić leki przez internet oraz odebrać je w wybranej aptece sieci Gintarine Vaistine lub Norfos Vaistine. Na koniec 2012 roku klienci litewskiej apteki internetowej mogli zamawiać leki (w tym leki na receptę), suplementy diety i kosmetyki, wybierając spośród blisko 6 tys. dostępnych produktów. Tak jak w przypadku www.doz.pl, brak kosztów przesyłki powoduje, że klienci apteki www.vaistine.lt mają dostęp do jednych z najtańszych leków na Litwie. Dodatkową opcją w przypadku litewskiej apteki internetowej jest możliwość dostawy wybranych produktów bezpośrednio do domu pacjenta.

WIELKA BRYTANIA: DOZ UK LTD.

Z myślą o polskich pacjentach i ich rodzinach mieszkających w Wielkiej Brytanii, w Londynie, swoją działalność prowadzą dwie Apteki Dbam o Zdrowie zarządzane przez spółkę DOZ UK Ltd. Szybki dostęp do fachowej opieki farmaceutycznej, możliwość skorzystania z bezpłatnej konsultacji w języku ojczystym, a także szeroka oferta zakupu polskich produktów ułatwiają Polakom życie na emigracji.

LITHUANIA: UAB NFG

In Lithuania, CEPD N.V. conducts business via the local operating company Group UAB NFG, under which is a total of 313 own and franchise pharmacies operating under two brands: Gintarine Vaistine and Norfos Vaistine. Additionally, UAB NFG services a network of 177 BVG partner pharmacies. Besides sales in the pharmacy segment, the company also operates in distribution of pharmaceuticals to hospitals and warehouses. Since June 2011, UAB NFG has hosted the operations of the internet pharmacy, www.vaistine.lt.

- **Sales and promotion**

In 2012, UAB NFG placed strong emphasis on further improvements to the quality of customer service in Gintarine Vaistine and Norfos Vasitine pharmacies. The Group also expanded its Mazylio sales and marketing program initiated in March 2011, directed at young mothers and their children, which offers a wide assortment of vitamins, dietary supplements, cosmetics and children's products at attractive prices. At the end of 2012, the program had over 15,000 registered patients.
Another innovative solution is the multi-partner Milimausia program, initiated at the beginning of 2012 by Gintarine Vaistine pharmacies in cooperation with SEB bank and four other large Lithuanian retail chains. The program quickly earned the appreciation of Lithuanian customers, the best evidence of which is the 700,000 loyalty cards given out by the end of December 2012 and the high recognizability levels of the Milimausia program, confirmed in surveys conducted by independent public opinion research institutions.
In June 2012, the Gintarine Vaistine pharmacies together with the IKI supermarket chain started the Cardio program, offering attractive prices on selected reimbursed drugs for patients suffering circulatory problems. The program was positively received by customers, which is proven by the 20,000 individuals registered in the program at the end of 2012.
2012 was also a period for the continuation of high-profile image and product campaigns conducted by the Gintarine Vaistine and Norfos Vaistine pharmacy chains on national television channels.
The marketing activities, together with further growth of the chains, contributed to sales growth of over 9 percent in both chains in 2012.

Apteki na Litwie działające pod dwoma markami: Norfos Vaistine i Gintarine Vaistine.
Pharmacies in Lithuania operating under two brands: Norfos Vaistine i Gintarine Vaistine.

Z możliwości zakupu leków, produktów medycznych i kosmetyków w aptekach należących do DOZ UK w Londynie korzysta już kilkaset polskich rodzin. Dodatkowym atutem brytyjskich Aptek Dbam o Zdrowie jest stale poszerzana oferta drobnych usług z zakresu ochrony zdrowia, w dużej części refundowanych przez fundusz zdrowia.

STRATEGIA CEPD N.V.

ZARYS STRATEGII ROZWOJU HOLDINGU

Głównym celem strategicznym CEPD N.V. jest rozwój detalicznej sieci sprzedaży farmaceutyków w Europie. W nadchodzących latach spółka zamierza skoncentrować swoje działania na trzech podstawowych obszarach:
1. dalszym rozwoju biznesu na rynkach, na których CEPD N.V. prowadzi obecnie działalność;
2. ekspansji międzynarodowej na nowe rynki europejskie;
3. uzyskaniu znaczących synergii wynikających z efektu skali.

- **Internet pharmacy www.vaistine.lt**

In June 2011, UAB NFG activated an internet pharmacy at www.vaistine.lt. The solutions applied during the development of the Lithuanian internet pharmacy were mostly borrowed from the mechanisms used for www.doz.pl. As in Poland, the online pharmacy at www.vaistine.lt makes it possible to order products via the internet and pick them up at a selected Gintarine Vaistine or Norfos Vaistine pharmacy. At the end of 2012, customers of the Lithuanian internet pharmacy were able to order drugs (including those on prescription), dietary supplements and cosmetics from an assortment of nearly 6,000 products. The lack of shipping charges means that, as in Poland, customers of www.vaistine.lt have access to some of the cheapest pharmaceuticals in Lithuania. An additional option available in Lithuania is the direct home delivery of selected products.

GREAT BRITAIN: DOZ UK LTD.

With Polish patients living in the United Kingdom and their families in mind, London is home to two Dbam o Zdrowie Pharmacies managed by DOZ UK Ltd. Quick access to professional pharmaceutical care, the possibility to receive a free consultation in their native language and a wide selection of Polish products all help to make the lives of Polish émigrés easier. Hundreds of Polish families have already made use of the opportunity to purchase drugs, medical products and cosmetics in the DOZ UK London pharmacies. An additional aspect of the British Dbam o Zdrowie Pharmacy is the continual expansion of services in the health care market, which are largely reimbursed by the health care fund.

STRATEGY OF CEPD N.V.

OUTLINE OF THE HOLDING COMPANY'S GROWTH STRATEGY

The primary strategic goal of CEPD N.V. is to grow its retail pharmaceuticals sales network in Europe. In the coming years the company plans to concentrate its activities on three basic areas:
1. further growth of business on markets on which CEPD N.V. already conducts operations,
2. international expansion into new European markets,
3. obtaining significant synergies from the effects of scale.

Logistyka na najwyższym poziomie

LOGISTICS OF THE HIGHEST STANDARD

USŁUGI DLA PRODUCENTÓW TO NAJMŁODSZA, SZYBKO ROZWIJAJĄCA SIĘ LINIA BIZNESOWA PELION. W JEJ OBSZARZE DZIAŁA PHARMALINK SP. Z O.O., WYSPECJALIZOWANY OPERATOR LOGISTYCZNY ŚWIADCZĄCY USŁUGI DLA BRANŻY FARMACEUTYCZNEJ W ZAKRESIE ZARZĄDZANIA, OBSŁUGI MAGAZYNOWEJ ORAZ DYSTRYBUCJI FARMACEUTYKÓW.

SERVICES FOR MANUFACTURERS IS PELION'S NEWEST, RAPIDLY-GROWING BUSINESS LINE. IT IS THE AREA OF OPERATIONS FOR PHARMALINK SP. Z O.O., A SPECIALIZED LOGISTICS OPERATOR PROVIDING SERVICES FOR THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY IN THE AREAS OF MANAGEMENT, WAREHOUSE SERVICES AND DISTRIBUTION OF DRUGS.

USŁUGI DLA PRODUCENTÓW
SERVICES FOR MANUFACTURERS

Pharmalink, będąc liderem w logistyce farmaceutycznej, dzięki wieloletniemu doświadczeniu oferuje swoim klientom usługi na najwyższym poziomie. Struktura organizacyjna opiera się na magazynach, komorach przeładunkowych i składach konsygnacyjnych Pharmalink oraz spółek Grupy Pelion. W celu realizacji projektów sprzedaży bezpośredniej, która polega na magazynowaniu i dystrybucji towarów bezpośrednio do aptek w imieniu producenta i na jego rzecz, zostały zastosowane unikatowe rozwiązania w postaci składów konsygnacyjnych prowadzonych przez spółki zależne PGF-Hurt działające na rynkach lokalnych.

STRATEGIA I MISJA

Misją Pharmalink jest bycie rzetelnym i niezawodnym partnerem oferującym zintegrowane usługi logistyczne dla branży farmaceutycznej. Jako strategię spółka przyjęła nieustanne dążenie do podnoszenia jakości poprzez:

- walidację procesów i pojazdów;
- zachowanie ciągłej kontroli i monitoringu warunków transportu;
- dotrzymywanie terminów dostaw.

Centralizacja, duża skala zakupów oraz długoterminowe umowy z gwarancją spłaty należności to kolejne założenia strategii spółki, których realizacja w przyszłości umożliwi zaoferowanie kompleksowej obsługi na rynkach zagranicznych.

KLIENCI

Dysponując nowoczesną bazą magazynową, obejmującą największe miasta w Polsce, Pharmalink świadczy producentom farmaceutycznym usługi logistyczne (obsługa hurtowni farmaceutycznych, składowanie, kompletacja, monitorowany transport w szerokim zakresie temperatur, konfekcjonowanie) oraz marketingowe. Działalność Pharmalink obejmuje także realizację dostaw leków, suplementów diety, wyrobów medycznych do aptek otwartych, aptek szpitalnych, hurtowni, przychodni, prywatnych gabinetów, a nawet osób prywatnych.

Pharmalink, a leader in pharmaceutical logistics, can leverage its many years of experience to offer customers the highest quality of services. The organizational structure is based on warehouses, transit storage and consignment warehouses belonging to Pharmalink and other companies in the Pelion Group. To conduct a project of direct sales, consisting in the storage and distribution of products directly to pharmacies on behalf of the producer, a unique solution was developed: consignment warehouses operated by local subsidiaries of PGF Hurt.

STRATEGY AND MISSION

Pharmalink's mission is to be a reliable partner offering integrated logistics services for the pharmaceutical industry. To meet this goal, the company adopted a strategy which assumes the pursuit of constant improvement in quality through:

- ongoing review of processes and vehicles,
- constant monitoring of transport conditions,
- meeting delivery deadlines.

Centralization, large-volume purchases and long-term contracts with secured receivables are the company's other strategic assumptions, which will allow the company in the future to provide comprehensive services on foreign markets.

pharmalink

Pharmalink jako pierwszy operator logistyczny na rynku podjął się transportu w suchym lodzie oraz w tzw. zimnym łańcuchu dostaw. Jest prekursorem stosowania nowoczesnego systemu śledzenia pojazdu oraz temperatur w transporcie GPS.

Pharmalink was the first logistics operator on the market to offer dry ice transport and cold supply chain transport. It also took the lead in introducing a modern vehicle tracking solution and in monitoring temperatures during transport via GPS.

LOGISTYKA

Pharmalink to lider w transporcie leków, wyrobów medycznych i materiałów opatrunkowych bezpośrednio z firm farmaceutycznych do odbiorców. Cały system logistyczny spółki został zaprojektowany tak, aby spełniać 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. Dzięki temu, że Pharmalink dysponuje własnym systemem dystrybucji, jest w stanie dotrzeć i dostarczyć towar do wszystkich miast w bardzo krótkim czasie. Załadunek i transport produktów leczniczych odbywa się w sposób, który gwarantuje identyfikację produktu leczniczego oraz nadawcy i odbiorcy.

CUSTOMERS

Having at its disposal modern warehouse facilities in the largest cities in Poland, Pharmalink provides logistics services for pharmaceutical manufacturers (pharmaceutical warehousing, storage, completion, monitored transport with wide temperature ranges, co-packing) and marketing services. Pharmalink's activities also include performing deliveries of medicines, dietary supplements and medical devices to stand-along pharmacies, hospital pharmacies, warehouses, clinics, private surgeries, and even to individual customers.

Towar jest zabezpieczony przed zanieczyszczeniem, uszkodzeniem oraz wzajemnym skażeniem produktów leczniczych.
W zakresie oferowanych usług Pharmalink proponuje m.in.:

- transport przesyłek drobnicowych w kontrolowanej temperaturze od 15°C do 25°C;
- transport przesyłek drobnicowych w zimnym łańcuchu dostaw od 2°C do 8°C;
- transport całopojazdowy od 15°C do 25°C i od 2°C do 8°C na terenie kraju i za granicą;
- transport w suchym lodzie;
- specjalistyczne opakowania izotermiczne;
- stały monitoring temperatury;
- wypożyczanie rejestratorów temperatury;
- wydruki temperatur;
- składowanie towarów w składach konsygnacyjnych – obsługa magazynowa;

Rejestratory temperatury i wilgotności – alarmują o przekroczeniu granicznej wartości wymaganej dla danego produktu.

Temperature and humidity recorders sound an alarm if the values for a given product are exceeded.

- obsługę logistyczną hurtowni farmaceutycznych;
- obsługę logistyczną badań klinicznych;
- obsługę modelu dystrybucji bezpośredniej;
- obsługę modelu dystrybucji dedykowanej;
- zwrotne dostarczanie dokumentów i opakowań;
- ubezpieczenie przesyłek w transporcie.

SILNA POZYCJA RYNKOWA

Pharmalink jest największym krajowym operatorem logistycznym dla lecznictwa zamkniętego, otwartego, a także dla hurtowni i producentów. Elastyczne podejście do potrzeb producentów i wspólny rozwój zapewniły spółce czołową pozycję na rynku. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom, w 2012 roku Pharmalink zadbał o dynamiczny rozwój bezpiecznego, zgodnego z wymogami prawa farmaceutycznego transportu leków w stałych zakresach temperaturowych.

MODEL BIZNESOWY

Dzięki elastycznemu systemowi dystrybucji Pharmalink 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). Terminowość dostaw przesyłek zapewnia rozbudowana flota transportowa. Świadczone przez Pharmalink usługi transportu leków wrażliwych na wysoką temperaturę w tzw. zimnym łańcuchu dostaw bądź suchym lodzie to obecnie najlepsze rozwią-

LOGISTICS

Pharmalink is a leader in the transport of drugs, medical products and dressings directly from pharmaceutical companies to recipients. The company's entire logistics system has been designed to meet the requirements of the Polish Pharmaceutical Law Act of September 6, 2001 and the ordinance of the Minister of Health issued on July 26, 2002, concerning Good Distribution Practice procedures. Pharmalink's proprietary distribution system means it can make deliveries to every city in the country in a short time.
Loading and transport are performed in a manner ensuring identification of the medical product, its sender and recipient. Deliveries are secured from contamination, damage and cross-contamination of medical products.Services offered by Pharmalink include:

- transport of general cargo in controlled temperatures from 15°C to 25°C,
- cold supply chain transport from 2°C to 8°C,
- full load transport from 15°C to 25°C and from 2°C to 8°C both domestically and abroad,
- dry ice transport,
- specialist thermal packing,
- constant temperature monitoring,
- rental of temperature recorders,
- temperature printouts,
- storage of goods in consignment warehouses – warehouse service,
- pharmaceutical warehouse logistics services,
- clinical research logistics services,
- services for direct distribution schemes,
- services for dedicated distribution,
- return delivery of documents and packaging,
- insurance for cargo in transport.

STRONG MARKET POSITION

Pharmalink is the country's largest logistics operator for in-patient and out-patient treatment centers, as well as for wholesalers and manufacturers. A flexible approach to manufacturers' needs and shared success have ensured the company occupies a leading position on the market. To continue exceeding expectations, in 2012 Pharmalink expended great effort in rapidly expanding its offer of safe, constant-temperature transport meeting all the conditions of pharmaceutical legal regulations.

Rozbudowana flota transportowa zapewnia terminowość dostaw przesyłek.

Extensive transport fleet ensures timely delivery.

zanie logistyczne w branży farmaceutycznej. W ramach usługi call center Pharmalink oferuje profesjonalną i kompleksową obsługę, którą zapewnia wykwalifikowany i doświadczony w branży farmaceutycznej zespół pracowników.
Świadczone przez spółkę usługi, z których mogą skorzystać zleceniodawcy, to:

- produktowe akcje promocyjne;
- badania rynku, np. w związku z planowanym wprowadzeniem produktu;
- akcje informacyjno-marketingowe (dotarcie do aptek z informacją o wprowadzeniu nowości na rynek, wycofaniu produktu z obrotu, wprowadzeniu zamiennika itp.);
- outsourcing infolinii jako uzupełnienie lub zastąpienie standardowej infolinii zleceniodawcy (obsługa zapytań przychodzących od klientów w związku z równolegle przeprowadzaną akcją w innych mediach).

INNOWACYJNE ROZWIĄZANIA

ZIMNY ŁAŃCUCH DOSTAW

Pharmalink jako pierwszy operator logistyczny na rynku podjął się transportu w suchym lodzie oraz przesyłek drobnicowych w temperaturze od 2°C do 8°C w tzw. zimnym łańcuchu dostaw (cold supply chain). Wykorzystuje się do tego specjalistyczne samochody z zabudową izotermiczną i urządzeniami grzewczo-chłodniczymi, w których przewożone przesyłki są bezpieczne.

BUSINESS MODEL

A flexible distribution system means that Pharmalink is capable of reaching customers around the country within 24 hours, and can also offer emergency deliveries and express deliveries (within 12 hours). On-time shipment is ensured by an expansive vehicle fleet. The model developed by Pharmalink for transport of temperature-sensitive products in a so-called cold supply chain or in dry ice is presently the most advanced logistics solution in the pharmaceutical industry.
Pharmalink's Call Center offer customers professional, comprehensive service by a qualified and experienced team of pharmaceutical industry specialists.
Services for manufacturers provided by the company consist of:

- product promotional campaigns,
- market research, such as in cases of planned product launches,
- informational and marketing campaigns (reaching pharmacies with information about new products, withdrawal of products, replacements, etc.),
- hotline outsourcing as a complement or replacement for the customer's standard hotline (service of incoming questions from customers associated with campaigns conducted in other media).

INNOVATIVE SOLUTIONS

COLD SUPPLY CHAIN

Pharmalink was the first logistics operator on the market to begin offering dry ice transports and small parcels at temperatures from 2°C to 8°C in the so-called cold supply chain, using specialist vehicles with thermal isolation and HVAC units that keep parcels secure.

GPS

Spółka jest prekursorem stosowania we wszystkich pojazdach systemu GPS, który pozwala na stałe monitorowanie warunków temperaturowych podczas transportu. Monitoring GPS to nowoczesne i kompleksowe rozwiązanie, wspomagające nadzorowanie floty oraz zwiększające bezpieczeństwo kierowców i przewożonych ładunków.

REJESTRATORY TEMPERATURY

Kontrolę temperatury podczas transportu przesyłek zapewniają elektroniczne rejestratory. Każdy z nich ma świadectwo kalibracji oraz własny numer seryjny umożliwiający jego łatwą identyfikację. Pomiary są wykonywane standardowo co pół godziny od chwili uruchomienia. Rejestrator informuje o przekroczeniu granicznych wartości temperatur ustalonych przez użytkownika (min./maks.). Na życzenie klienta istnieje możliwość wypożyczenia rejestratora temperatury, który, dołączony przez nadawcę do indywidualnej przesyłki, będzie rejestrować warunki przewozu na całej trasie: od momentu nadania przesyłki przez nadawcę do chwili dostarczenia jej ostatecznemu odbiorcy.

.

WSPIERAMY NASZYCH PARTNERÓW

Pharmalink wspiera producentów, prowadząc na ich rzecz działania z zakresu marketingu. Ze swoimi partnerami spółka dzieli się znajomością rynku, doświadczeniem i profesjonalizmem popartym wynikami oraz oferuje doradztwo branżowe. Zapewnia także dotarcie do większego grona klientów oraz oszczędności związane ze szkoleniem pracowników i zakupem nowoczesnego sprzętu. Za pośrednictwem Aptek Dbam o Zdrowie w Polsce Pharmalink oferuje kompleksowy pakiet usług marketingowych dla produktów wprowadzanych na rynek: począwszy od wspólnych akcji marketingowych, poprzez dystrybucję materiałów reklamowych w aptece, direct mailing, merchandising, po własne wydawnictwa dla aptek i pacjentów.

GPS

The company is also one of the first to apply GPS monitoring in all of its vehicles, which allows constant observation of temperature conditions during transport. GPS monitoring is a modern, comprehensive solution in fleet management that also increases safety for drivers and loads in transport.

TEMPERATURE RECORDERS

Monitoring of temperatures during transport is ensured by electronic recorders. Each of them has a certificate of calibration and serial number for easy identification. Measurements are taken every half an hour from the start of the transport. The recorder supplies information about exceeding the temperature boundaries established by the user (min/max). Temperature recorders can be rented upon request to register conditions of individual parcels along the entire transport route, from the moment they are shipped out by the sender until they reach their final recipient.

WE SUPPORT OUR PARTNERS

Pharmalink supports manufacturers by conducting marketing activities on their behalf. The company shares its knowledge of the market, experience and professionalism with its partners, as well as offering industry advising. It also ensures the ability to reach a larger number of customers, and savings associated with employee training and the purchase of new equipment. Sharing the resources of the Dbam o Zdrowie Pharmacies network, Pharmalink offers a comprehensive package of marketing services for products brought to market: from joint marketing campaigns, through distribution of promotional materials in pharmacies, direct mailing and merchandising, to an in-house publisher for pharmacies and patients.

Profesjonalne i nowoczesne podejście do biznesu

A PROFESSIONAL AND MODERN APPROACH TO BUSINESS

POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ STANOWI WSPARCIE GŁÓWNYCH LINII BIZNESOWYCH ORAZ PODMIOTÓW ZEWNĘTRZNYCH.

OTHER BUSINESS CONSISTS OF SUPPORTING PRIMARY BUSINESS LINES AND EXTERNAL ENTITIES.

FARM-SERWIS SP. Z O.O.

Farm-Serwis

Farm-Serwis, spółka utworzona w 2001 roku, pełni funkcję centralnej komórki organizacyjnej wyspecjalizowanej w zarządzaniu ryzykiem kredytu kupieckiego aptek, poprzez:

- ocenę ryzyka kupieckiego;
- ustalenie limitów kupieckich uzależnionych od oceny finansowej klientów oraz na podstawie dotychczasowej historii płatności;
- bieżący monitoring terminowości spłat;
- wystawianie i egzekwowanie not odsetkowych.

Farm-Serwis świadczy także usługi polegające na obrocie wierzytelnościami i udzielaniu pożyczek klientom i podmiotom Pelion Healthcare Group.

SUKCESY 2012 ROKU

Ze względu na fakt, że największym klientem Farm-Serwis jest PGF-Hurt zaopatrująca w głównej mierze apteki, spółka stanęła w 2012 roku przed nowymi wyzwaniami związanymi ze skutkami ekonomicznymi nowo wprowadzonej ustawy refundacyjnej. Jednak konsekwentna polityka kredytowa, wnikliwa ocena kontrahentów oraz skuteczność w egzekwowaniu należności zaowocowały zdrowym i jednym z najniższych na rynku portfelem należności aptecznych.

Za sukcesy spółki należy uznać także utrzymanie stałego niskiego poziomu złych długów, czyli należności, których ściągnięcie jest obarczone wysokim ryzykiem nieodzyskania, oraz wiele udanych restrukturyzacji zadłużenia aptecznego połączonych z uzyskaniem wartościowych zabezpieczeń majątkowych. Zadowalający jest wysoki współczynnik ściągalności odsetek sięgający niemal 90 proc.

Udział należności wymagalnych w należnościach ogółem w Polsce na koniec czwartego kwartału 2012 roku wyniósł 10,9 proc. i utrzymuje się na stałym poziomie.

Farm-Serwis, a company founded in 2001, plays the lead role in the specialized central organizational unit managing credit lines for customers' pharmacies (mainly PGF-Hurt Sp. z o. o.), as well as monitoring and collection of receivables.

Farm-Serwis, a company founded in 2001, serves as the central organizational unit specializing in managing merchant credit risk through:

- assessing merchant risk,
- current monitoring of repayment,
- issuing and enforcing interest notes.

Farm-Serwis also provides services in the area of receivables turnover and providing loans to customers and entities of the Pelion Healthcare Group.

SUCCESSES OF 2012

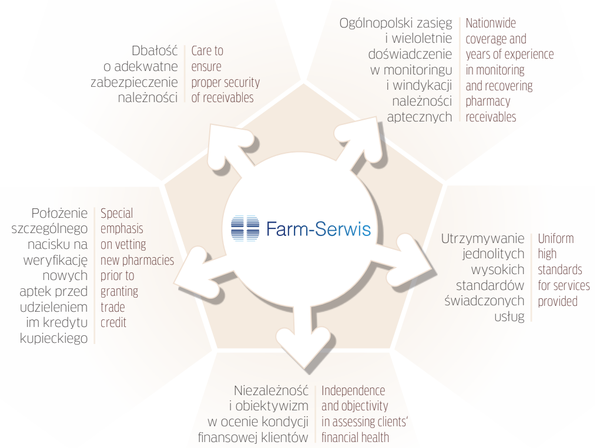
When considering that the largest customer of Farm-Serwis is PGF-Hurt Sp. z. o.o., primarily a supplier to pharmacies, in 2012 the company faced new challenges resulting from the economic effects of the new reimbursement legislation. However a consistent credit policy, thorough vetting of business partners and effective receivables recovery resulted in one of the market's healthiest portfolios of pharmacy receivables.

Other successes achieved by the company included a consistently low level of bad debts (receivables with a very high failure risk) and many successful restructurings of pharmacy debt combined with valuable material security. Another satisfying number is the rate of interest recovered, which reached nearly 90 percent.

The proportion of receivables due out of all receivables in Poland at the end of Q4 2012 was 10.9 percent, and is stable.

W 2012 roku wspólnym osiągnięciem Farm-Serwis i PGF-Hurt było uzyskanie niskiej rotacji należności i utrzymanie należności wymagalnych na stałym poziomie.

In 2012, a shared success of Farm-Serwis and PGF-Hurt was achieving short collection periods, as well as maintaining consistent levels of receivables due.



PLANY NA PRZYSZŁOŚĆ

Nowy rok i kolejne zmiany wymuszone przepisami prawdopodobnie odbiją się niekorzystnie na kondycji finansowej wielu aptek, dlatego spółka w swoich działaniach będzie kładła szczególny nacisk na weryfikację nowo pozyskanych klientów i ścisłą kontrolę ryzyka u klientów już jej znanych. W 2012 roku udało się nawiązać współpracę z wieloma wywiadowniami i biurami informacji gospodarczej.

W 2013 roku spółka w dalszym ciągu będzie rozszerzać katalog źródeł informacji i narzędzi pozwalających zidentyfikować ryzyko niewypłacalności kontrahentów.

Farm-Serwis planuje prace nad rozwojem narzędzi informatycznych mających wspomagać i optymalizować pracę również pod względem kosztowym. Spółka podejmie także kroki w celu rozszerzenia kręgu klientów poza Grupę Pelion, którym zaoferuje usługi oparte na wieloletnim doświadczeniu w zarządzaniu ryzykiem na rynku aptecznym.

PLANS FOR THE FUTURE

The new year and more changes forced by legal regulations will likely have a negative impact on the financial health of many pharmacies, that is why the company will place strong emphasis on vetting of new clients, and thorough review of risk for existing clients. In 2012, the company succeeded in undertaking cooperation with a number of debt monitoring and investigation agencies.

In 2013, the company plans to continue expanding its catalogue of information sources and tools that assist in identifying potentially insolvent business partners.

Farm-Serwis also plans to expand its IT toolset to support and optimize cost effectiveness.

The company intends to take steps to expand its customer base outside the Pelion Group by offering services based on years of experience in risk management on the pharmacy market.

ePRUF S.A.

ZARZĄDZANIE PROGRAMAMI LEKOWYMI

Model działania przyjęty przez ePRUF S.A. zakłada tworzenie na zlecenie różnych podmiotów programów umożliwiających prywatne dofinansowanie do zakupu leków oraz zarządzanie tymi programami. W ostatnich latach spółka zarządzała programami lekowymi tworzonymi na potrzeby:

- towarzystw ubezpieczeniowych oferujących taką usługę w ramach oferty ubezpieczeń na życie lub zdrowotnych;
- pracodawców oferujących swoim pracownikom w ramach dodatkowych benefitów pozapłacowych całoroczny pakiet zdrowia, w tym prywatną opiekę farmaceutyczną;
- instytucji społecznych, fundacji świadczących swoim beneficjentom i podopiecznym pomoc w postaci wypłaty świadczeń na zakup leków;
- osób fizycznych (karty podarunkowe na zakup leków);
- sieci aptek organizujących programy wspierające sprzedaż;
- producentów farmaceutycznych organizujących programy wspierające pacjentów w zakupie leków.

KIERUNEK DZIAŁAŃ

Najważniejszym wyzwaniem dla ePRUF S.A. jest propagowanie, a docelowo wdrożenie na szeroką skalę we współpracy z czołowymi towarzystwami ubezpieczeniowymi – produktów lekowych opartych na systemie prywatnej refundacji leków. Produkty tego typu funkcjonują na rozwiniętych rynkach europejskich i amerykańskich jako alternatywa lub uzupełnienie organizowanych przez państwo publicznych systemów refundacyjnych. Objęci takimi ubezpieczeniami zyskują, za niewielką miesięczną składkę, prawo do częściowej lub całkowitej refundacji zakupu leków. Realizacja świadczeń (zakup leków z dodatkową refundacją) odbywa się w aptekach obsługujących tego typu ubezpieczenia.

MANAGING DRUGS PROGRAMS

The model of operations adopted by ePRUF S.A. assumes the creation and management – on behalf of various entities – of programs enabling private co-financing of pharmaceutical purchases. In recent years the company has managed drugs programs created to meet the needs of:

- insurers offering such services as part of life and health insurance plans,
- employers providing their employees with health packages as an additional perk of employment, including pharmaceutical care,
- social institutions, foundations providing their beneficiaries and charges with assistance in the form of funding for the purchase of drugs,
- private individuals (gift cards to purchase medicines),
- pharmacy chains organizing programs to support sales,
- pharmaceutical manufacturers organizing programs supporting patients in the purchase of drugs.

THE WAY FORWARD

The most important challenge facing ePRUF S.A. is to work with leading insurance providers in order to achieve wide-scale implementation of drugs products based on a private reimbursement scheme.

Najważniejszym wyzwaniem dla ePRUF S.A. jest propagowanie, a docelowo wdrożenie na szeroką skalę we współpracy z czołowymi towarzystwami ubezpieczeniowymi produktów lekowych opartych na systemie prywatnej refundacji leków.

The most important challenge facing ePRUF S.A. is to work with leading insurance providers in order to achieve wide-scale implementation of drugs products based on a private reimbursement scheme.

Działalność ePRUF S.A. jest skoncentrowana na trzech obszarach:

- inspiracji i współtworzeniu produktów lekowych (poszukiwanie towarzystw ubezpieczeniowych gotowych wprowadzić taki produkt do oferty oraz go sprzedawać, współpraca w zakresie konstrukcji produktu – tworzenie receptariusza, szacowanie ryzyka, usługi aktuarialne);
- organizacji ogólnopolskiej sieci akceptantów – aptek realizujących świadczenia ubezpieczeniowe (punktem wyjścia jest tu sieć Aptek Dbam o Zdrowie);
- obsłudze realizacji świadczeń po wdrożeniu produktu (funkcja płatnika w stosunku do aptek obsługujących ubezpieczonych, rozliczanie i kontrola transakcji z dodatkową refundacją).

Such products already function on the more well-developed European and American markets as alternatives or compliments to state-provided public reimbursement systems. For just a small monthly premium, insured persons receive the right to partial or even total reimbursement for the purchase of medicines, which is performed at pharmacies accepting this type of insurance.
The operations of ePRUF S.A. are concentrated in three areas:

- inspiring and jointly developing drugs products (seeking out insurance companies prepared to introduce such a product into its offer and sell it, cooperation in constructing the product – creating a formulary, assess risk, actuarial services),

INNOWACYJNE ROZWIĄZANIE WDROŻONE W 2012 ROKU

Rok 2012 w spółce ePRUF upłynął pod znakiem przygotowań i wdrożenia do sprzedaży masowej pierwszego w Polsce pełnowartościowego ubezpieczenia lekowego. Produkt został przygotowany we współpracy z czołowym ubezpieczycielem w Polsce – PZU Życie S.A. – i pojawił się w ofercie grupowych ubezpieczeń kierowanych do pracowników ze składką sponsorowaną przez pracodawcę. Umożliwia on ubezpieczonemu zakup większości leków na receptę z 80-proc. dofinansowaniem i 20-proc. udziałem własnym.

Ubezpieczenie lekowe wprowadzone w kwietniu 2012 roku zostało wyróżnione przez „Gazetę Ubezpieczeniową" jako produkt miesiąca.

PLANY NA 2013 ROK

Plany spółki na 2013 rok przewidują wprowadzenie na rynek kolejnych lekowych produktów ubezpieczeniowych – we współpracy z partnerem strategicznym Grupą PZU oraz innymi towarzystwami ubezpieczeniowymi w kraju. Planowane są także działania z zakresu Research and Development docelowo mające podnieść kompetencje spółki w obszarach:

- zarządzania ryzykiem;
- tworzenia receptariuszy;
- tworzenia schematów refundacji;
- analiz statystycznych i ekonometrii;
- całościowego zarządzania terapią.

- organizing a nationwide network of pharmacies accepting the insurance products (beginning with the Dbam o Zdrowie Pharmacies network),
- servicing of the product in the post-implementation phase (acting as a payer to pharmacies serving insurance carriers, accounting and monitoring of transactions with additional reimbursement).

INNOVATIVE SOLUTIONS IMPLEMENTED IN 2012

The year 2012 at ePRUF S.A. was primarily one of preparation for implementation of broad-scale marketing of first full-value pharmaceutical insurance program in Poland. The product was prepared in cooperation with one of Poland's leading insurers, PZU Życie S.A., and has appeared in an offer for employer-sponsored group insurance for employees. It allows the insured to purchase the majority of prescription drugs with 80 percent reimbursement and 20 percent co-pay.

The drug insurance package introduced in April 2012 was recognized by "Insurance Newspaper" as the product of the month.

PLANS FOR 2013

In 2013, the company's plans include the introduction of further pharmaceutical insurance products, both in cooperation with its strategic partner, Group PZU, and with other insurance providers. Research and Development activities are also planned with a view to expanding the company's competencies in the areas of:

- risk management,
- creating formularies,
- developing reimbursement schemes,
- statistical analysis and econometrics,
- comprehensive therapy management.

BSS S.A.

BSS S.A. oferuje kompleksowe usługi outsourcingu procesów biznesowych.

Spółka BSS S.A. zatrudnia ponad 300 osób, w tym wysokiej klasy specjalistów o kwalifikacjach: biegłych rewidentów, ACCA, radców prawnych, doradców podatkowych, księgowych z certyfikatami Ministerstwa Finansów do usługowego prowadzenia ksiąg. Zapewniają oni bezpieczeństwo prawne, finansowe i podatkowe.
BSS obsługuje ponad 200 spółek, wśród których stale rosnący odsetek stanowią podmioty spoza Grupy Pelion. W 2012 roku firma pozyskała 23 nowych klientów.

STRATEGICZNE NARZĘDZIE BIZNESOWE

Outsourcing stanowi korzystne rozwiązanie dla firm każdego sektora i rozmiaru, o czym świadczy dynamicznie rosnące zainteresowanie tego typu usługami. Jest narzędziem uniwersalnym, które można w elastyczny sposób modelować w zależności od zasobów, potrzeb, priorytetów oraz know-how danego przedsiębiorstwa. W dobie globalizacji rynku potęgującej wzrost konkurencji outsourcing jest strategią niezbędną do osiągnięcia redukcji kosztów i dynamiki rozwoju podstawowej działalności firmy.

Zyski, jakie czerpią spółki współpracujące z BSS S.A.

- uwolnienie zasobów i potencjału firmy – procesy wspierające podstawową działalność spółki są przeniesione do outsourcera, co uwalnia zasoby i pozwala skupić się na zadaniach strategicznych i core biznes firmy;
- dostęp do wiedzy eksperckiej – dostęp do know-how z różnych dziedzin, wsparcie wysoko wykwalifikowanych specjalistów, którzy służą radą i zapewniają nowe, świeże spojrzenie;
- ograniczenie ryzyka wynikającego z często wymuszonej konieczności interpretacji przepisów. BSS S.A. przejmuje częściowe ryzyko związane z możliwością popełnienia błędów w księgach, listach płac czy deklaracjach podatkowych i ZUS. Spółka ma obowiązkowe i dodatkowe ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej;
- zwiększenie bezpieczeństwa – uniezależnienie firmy od osób, które mają dostęp do informacji poufnych;
- obniżenie kosztów operacyjnych – wraz ze zmniejszaniem liczby etatów redukcji ulegają koszty wynagrodzeń, składek ZUS, urlopów, absencji, szkoleń, jak również koszty utrzymania stanowisk pracy, tj. koszty najmu powierzchni biurowej, zużycia energii, połączeń telefonicznych, zakupu wyposażenia oraz licencji na niezbędne oprogramowanie.

Współpraca z BSS S.A. pozwala skoncentrować się na zasadniczych obszarach działalności firmy, co przynosi redukcję kosztów oraz oszczędność czasu i zasobów.

ROZWÓJ W 2012 ROKU

Rok 2012 był okresem wzmacniania procesów wewnętrznych w firmie i optymalizacji procedur. Dobrym przykładem jest tu wdrożenie workflow w zakresie obiegu faktur i rozliczeń delegacji w kolejnych obsługiwanych spółkach, a także zainicjowanie innych procesów w systemie. Pozwoliło to na rozpoczęcie działań ograniczania papierowego obiegu dokumentów. Te działania będą kontynuowane w następnych latach.

BSS S.A. provides comprehensive business process outsourcing services.

BSS S.A. employs over 300 people, including highly-qualified specialists in the fields of independent auditing, ACCA, legal and tax advice, and ministerial-certified accountants, ensuring legal, financial and tax security.
BSS services over 200 companies, with an increasing number of those from outside the Pelion Capital Group. In 2012 the company acquired 23 new clients.

STRATEGIC BUSINESS TOOL

Outsourcing is a beneficial solution for companies in every sector and of every size, proven by the dynamic growth in the demand for such services. It is a universal tool that can be flexibly adapted depending on the resources, needs, priorities and know-how of a given enterprise. In the age of globalization and increased competitive pressures, outsourcing is a vital tool for achieving cost efficiencies and increasing the growth rate of every company's activities.

Benefits to companies cooperating with BSS S.A.

- Freeing the company's resources and potential – processes supporting the company's primary activity are outsourced, freeing up resources and making it easier to focus on the company's strategic matters and core business.
- Access to expert knowledge – access to know-how from a range of fields, support from highly-qualified specialists who provide advice and a fresh perspective.
- Limitation of risk that results from the frequent need to interpret legal regulations. BSS S.A. bears a portion of the risk associated with potential errors in account books, payroll lists and statements for revenue and social insurance authorities. The company possesses both mandatory and enhanced liability insurance.
- Increased security – making the company independent from individuals in possession of confidential information.
- Lowered operational costs – cost savings resulting from headcount reductions include reductions in remuneration, social insurance, holidays, absences, training sessions and overhead (e.g. office space, electricity, telephones, equipment, programming licenses).

Cooperation with BSS S.A. makes it possible to focus on a company's primary areas of activity, generating savings in costs, time and resources.

GROWTH IN 2012

The year 2012 was a period for strengthening the company's internal processes and optimizing procedures. A good example of this is the implementation of Workflow in companies serviced for managing the circulation of invoices and business travel documentation, as well as for initiation of other processes in the system.

BSS S.A. ŚWIADCZY USŁUGI: // SERVICES PROVIDED BY BSS S.A.:

- RACHUNKOWO-PODATKOWE ORAZ SPRAWOZDAWCZOŚCI
  ACCOUNTING, TAX AND REPORTING
- KADROWO-PŁACOWE
  HR AND PAYROLL
- FINANSOWE
  FINANCIAL
- CONTROLLINGOWE
  CONTROLLING
- KONSOLIDACJI SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH
  CONSOLIDATED FINANCIAL REPORTS
- PRAWNE
  LEGAL

Współpraca z BSS S.A. pozwala skoncentrować się na zasadniczych obszarach działalności firmy, co przynosi redukcję kosztów oraz oszczędność czasu i zasobów.

Cooperation with BSS S.A. makes it possible to focus on a company's primary areas of activity, generating savings in costs, time and resources.

PEŁNA POUFNOŚĆ ORAZ BEZPIECZEŃSTWO DANYCH I INFORMACJI
FULL CONFIDENTIALITY AND SECURITY OF DATA AND INFORMATION

KOMPLEKSOWOŚĆ ŚWIADCZONYCH USŁUG
COMPREHENSIVE SERVICES

WYSOKA JAKOŚĆ ŚWIADCZONYCH USŁUG Z ZASTOSOWANIEM NOWOCZESNYCH TECHNOLOGII
HIGH QUALITY OF SERVICES PROVIDED USING MODERN TECHNOLOGIES

BSS
BUSINESS SUPPORT SOLUTION

INNOWACYJNE I INDYWIDUALNE PODEJŚCIE DO KAŻDEGO KLIENTA
INNOVATIVE AND INDIVIDUAL APPROACH TO EVERY CLIENT

DOŚWIADCZONA I STARANNIE DOBRANA KADRA SPECJALISTÓW
EXPERIENCED AND CAREFULLY SELECTED TEAM OF SPECIALISTS

MIĘDZYNARODOWY ZASIĘG DZIAŁANIA
INTERNATIONAL REACH

WIELOLETNIE DOŚWIADCZENIE W OBSŁUDZE PROCESÓW BIZNESOWYCH
YEARS OF EXPERIENCE IN BUSINESS PROCESS SERVICING

Za cel na kolejne lata spółka wyznaczyła sobie stworzenie modelu outsourcingu międzynarodowego. W ten kierunek ekspansji wpisuje się nawiązana w tym roku współpraca z klientami z Belgii i Holandii.

This made it possible to make efforts at limiting the flow of paper documents. These efforts will be stepped up in the coming years.
The company's goal for the coming years is to develop a model for international outsourcing. Cooperation furthering this goal has been established this year with partners from Belgium and the Netherlands.

Doświadczony zespół współpracujący z klientami.
An experienced team working with clients.

POZOSTAŁE SPÓŁKI
OTHER COMPANIES

PHARMENA S.A.
Podstawą działalności Pharmeny jest inwestowanie w badania nad nowymi lekami stosowanymi w leczeniu chorób układu krążenia i innych zaburzeń profilu lipidowego oraz opracowywanie bezpiecznych i innowacyjnych kosmetyków.
Spółka ma dominującą pozycję w zakresie ochrony intelektualnej cząsteczki 1-MNA zarówno dla aplikacji zewnętrznych, jak i doustnych oraz posiada wnioski rejestracyjne w USA i Kanadzie.

EUBIOCO S.A.
Spółka holdingowa posiadająca udziały w Laboratorium Galenowym Olsztyn Sp. z o.o. Laboratorium Galenowe jest producentem preparatów galenowych, kosmetyków i suplementów diety, a także wykonuje usługi analiz laboratoryjnych.

DARUMA Sp. z o.o.
Przedmiotem działalności spółki jest m.in. wynajem środków trwałych.

BEZ RECEPTY Sp. z o.o.
Podstawowym przedmiotem działalności spółki jest działalność wydawnicza.

PHARMAUTO Sp. z o.o.
Spółka zarządza flotą samochodową w Grupie Pelion.

PHARMENA S.A.
Pharmena's activities center around investment in research on new drugs applied in the treatment of vascular system ailments and other lipid disorders, as well as developing safe and innovative cosmetics.
The company has a dominant position in respect of patent protection for the 1-MNA molecule for both external and oral applications through the possession of registration applications in the USA and Canada.

EUBIOCO S.A.
The holding company holding shares in the Galenic Laboratory Olsztyn Sp. z o.o. The Galenic Laboratory is a producer of galenic substances, cosmetics and dietary supplements, and also provides laboratory analysis services.

DARUMA SP. Z O.O.
Daruma Sp. z o.o. is involved in such activities as the rental of fixed assets.

BEZ RECEPTY SP. Z O.O.
The primary activity of Bez Recepty Sp. z o.o. is publishing.

PHARMAUTO SP. Z O.O.
Pharmauto manages the Pelion Group vehicle fleet.

Tylko dobre praktyki

ONLY GOOD PRACTICES

W 2012 ROKU PELION S.A. PRZESTRZEGAŁA WSZYSTKICH ZASAD ZAWARTYCH W DOBRYCH PRAKTYKACH SPÓŁEK NOTOWANYCH NA GPW, KTÓRYCH TREŚĆ ZNALAZŁA ODZWIERCIEDLENIE W WEWNĘTRZNYCH REGULACJACH I PRAKTYCE DZIAŁANIA SPÓŁKI, JEJ ORGANÓW ORAZ OSÓB WCHODZĄCYCH W ICH SKŁAD.

IN 2012, PELION S.A. ADHERED TO ALL OF THE PRINCIPLES CONTAINED IN THE „BEST PRACTICES OF WSE LISTED COMPANIES", WHICH CONTENTS ARE REFLECTED BY INTERNAL REGULATIONS AND ADHERED TO DURING DAY-TO-DAY ACTIVITIES OF THE COMPANY, ITS GOVERNING BODIES AND THEIR MEMBERS.

ZASADY ŁADU KORPORACYJNEGO
PRINCIPLES OF CORPORATE GOVERNANCE

Pelion S.A. w minionym roku stosowała zasady ładu korporacyjnego dla spółek giełdowych, które zostały zawarte w Załączniku do uchwały nr 20/1287/2011 Rady Giełdy z dnia 19 października 2011 roku: Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW. Treść dokumentu jest dostępna na oficjalnej stronie internetowej Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie poświęconej tej tematyce (www.corp-gov.gpw.pl) oraz na stronie internetowej spółki www.pelion.eu, w sekcji „Dobre praktyki".

GŁÓWNE CECHY SYSTEMÓW KONTROLI WEWNĘTRZNEJ I ZARZĄDZANIA RYZYKIEM

System kontroli wewnętrznej w Pelion S.A. pomaga w zapewnieniu realizacji zadań spółki, jak również osiągnięciu celów rentowności długoterminowej oraz utrzymaniu wiarygodności sprawozdawczości finansowej i zarządczej. Obejmuje on szereg czynności kontrolnych, podział obowiązków oraz identyfikację i ocenę ryzyka, które może w sposób niekorzystny wpłynąć na osiągnięcie celów spółki.

W aspekcie organizacyjnym system kontroli wewnętrznej w Grupie Pelion S.A. obejmuje:

- kontrolę funkcjonalną, realizowaną przez Zarząd spółki, kierowników jednostek oraz pracowników stosownie do zakresu ich obowiązków;
- kontrolę instytucjonalną, sprawowaną przez dział audytu wewnętrznego, który 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).

Do zakresu działania komórki audytu wewnętrznego spółki należy m.in. ocena skuteczności procesów zarządzania ryzykiem oraz mechanizmów kontroli wewnętrznej. W strukturach organizacyjnych dział audytu 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.

In 2012, Pelion S.A. applied corporate governance principles for quoted companies set forth in the Appendix to Resolution no. 20/1287/2011 of the Stock Exchange Board of October 19, 2011 titled "Best Practices of WSE Listed Companies". The content of the document is available on the official website of the Warsaw Stock Exchange dedicated to this issue (www.corp-gov.gpw.pl) and at www.pelion.eu in the section labeled "Good Practices".

KEY CHARACTERISTICS OF INTERNAL CONTROL AND RISK MANAGEMENT SYSTEMS

The internal audit system at Pelion S.A. helps to ensure performance of the company's tasks, as well as achievement of the goals of long-term profitability and maintaining the reliability of financial and management reporting. It includes a wide range of control activities, allocation of responsibilities, and identification and assessment of risks, which could have a material impact on the company's achievement of its goals.

The organizational aspect of the internal control system at Pelion S.A. encompasses:

- functional audit, performed by the company's Management Board, directors of units and employees in line with the scope of their duties.
- institutional audit, performed by the internal audit department, which fulfills its functions following internal regulations prepared on the basis of International Standards of Internal Audit Professional Practice, as well as other international standards, particularly those adopted by the Institute of Internal Auditors (IIA).

The company's internal audit department activities include assessment of the effectiveness of risk management processes and internal oversight mechanisms. The internal audit department is under the authority of the President of the Management Board of Pelion S.A. Results and effectiveness of the internal audit department's work are reported to both the Management Board and the Supervisory Board, which performs the function of the Audit Committee.

SPRAWOZDAWCZOŚĆ FINANSOWA

Obieg informacji w spółce ma na celu przygotowanie bieżących, wiarygodnych i kompletnych sprawozdań finansowych, sporządzanych rzetelnie na podstawie przepisów i polityki rachunkowości przyjętej przez Zarząd.

Prowadzenie ksiąg rachunkowych spółki w 2012 roku oraz sporządzenie sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych powierzono jednej ze spółek Grupy – BSS S.A., która stosuje 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.;
- politykę rachunkowości zgodną z MSSF dla potrzeb skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Pelion.

Zarówno w Pelion S.A., jak i w BSS S.A. funkcjonuje szereg zasad w zakresie systemu kontroli oraz identyfikacji i oceny ryzyka wynikającego z funkcjonowania spółki, w tym m.in. dokonywanie zapisów księgowych opartych wyłącznie na prawidłowo sporządzonych i zaakceptowanych dokumentach czy kontrola tych dokumentów pod względem formalnym, rachunkowym oraz merytorycznym.

BEZPIECZNY SYSTEM INFORMATYCZNY

Księgi rachunkowe są prowadzone w zintegrowanym systemie informatycznym Oracle e-Business Suite. System Oracle zapewnia przejrzysty podział kompetencji, spójność zapisów operacji w księgach oraz bieżącą kontrolę pomiędzy księgami. System Oracle e-Business Suite posiada zabezpieczenia hasłowe przed dostępem osób nieuprawnionych oraz funkcyjne ograniczenia dostępu. System jest niezależnie monitorowany oraz wspierany przez stosowne rozwiązania awaryjne. W spółce istnieją procedury tworzenia kopii zapasowych i odzyskiwania danych.

OCENA SYSTEMU KONTROLI WEWNĘTRZNEJ PRZEZ BIEGŁEGO REWIDENTA

Kolejnym z elementów kontroli wewnętrznej jest badanie sprawozdań finansowych przez niezależnego biegłego rewidenta. Przeprowadza on badanie sprawozdania rocznego – zarówno jednostkowego, jak i skonsolidowanego – oraz dokonuje przeglądu jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania półrocznego. Biegły rewident jest wybierany przez Radę Nadzorczą, która dokonuje wyboru spośród otrzymanych ofert od renomowanych firm audytorskich.

FINANCIAL REPORTING

The entire flow of information in the company is designed to support the preparation of current, reliable and complete financial statements, in compliance with the regulations and the accounting policy adopted by the Management Board.

For 2012, keeping the accounting books of the company along with preparation of financial statements and consolidated financial statements were entrusted to a company from the Group, BSS S.A., which applies its own audit procedures for audit of the statement preparation process.

In order to ensure the company has effective internal audit systems and risk management systems for the financial reporting process, the company's Management Board has adopted and approved for use on an ongoing basis including:

- Accounting Principles (Policy) of Pelion S.A.,
- Accounting policy compliant with IFRS for the purposes of the Pelion Group's consolidated financial statement,

A number of rules for oversight and identification and management of risk are applied in both Pelion S.A. and BSS S.A., including entering accounting records solely on the basis of properly prepared and accepted documents, as well as verification of these documents in respect of formal, accounting and substantive aspects.

A SAFE IT SYSTEM

Accounting books are kept in the Oracle e-Business Suite integrated IT system. The Oracle system provides a clear division of competences, consistency of records of operations in books and ongoing control between books. The Oracle e-Business Suite system is protected with passwords against access by unauthorized persons and functional access restrictions.

The system is monitored independently and supported by appropriate emergency solutions. The company has instituted procedures for backup creation and data recovery.

ASSESSMENT OF INTERNAL OVERSIGHT SYSTEMS BY AN INDEPENDENT CHARTERED AUDITOR

Another component of internal oversight is the audit of financial statements by an independent chartered auditor, who carries out an audit of both the separate and consolidated annual statements, and conducts a review of separate and consolidated interim statements. The chartered auditor is selected by the Supervisory Board, which makes its selection from among offers submitted by renowned auditing companies.

OPIS DZIAŁANIA ORGANÓW ZARZĄDZAJĄCYCH, NADZORUJĄCYCH I ADMINISTRACYJNYCH

ZARZĄD SPÓŁKI

Zarząd prowadzi sprawy spółki i reprezentuje ją na zewnątrz. Do kompetencji Zarządu należą wszystkie sprawy związane z prowadzeniem spółki, które nie zostały zastrzeżone przepisami prawa lub postanowieniami statutu do kompetencji innych organów spółki. Do składania oświadczeń i podpisywania w imieniu spółki wymagane jest współdziałanie dwóch członków Zarządu. Zasady działania Zarządu zostały zawarte w Regulaminie Zarządu dostępnym na stronie internetowej www.pelion.eu.

RADA NADZORCZA

Rada Nadzorcza liczy pięciu członków, z których wszyscy z wyjątkiem Jerzego Leszczyńskiego oraz Anny Biendary spełniają kryteria niezależności. Szczegółowe zasady działania Rady Nadzorczej zostały uregulowane w regulaminie Rady Nadzorczej dostępnym na stronie internetowej www.pelion.eu.

KOMITET AUDYTU

W 2012 roku funkcję Komitetu Audytu pełniła cała Rada Nadzorcza, która powołała z grona swoich członków trzyosobowy Zespół Audytu. Zespół Audytu koordynuje pracę Rady Nadzorczej w zakresie wykonywania zadań audytu. Wszyscy członkowie Zespołu Audytu, z wyjątkiem Anny Biendary, spełniają kryteria niezależności, a dwoje z nich ma kompetencje w dziedzinie rachunkowości i finansów. Do kompetencji Zespołu Audytu w zakresie wykonywania przez Radę Nadzorczą zadań audytu należy:

- sprawowanie czynności nadzorczych w zakresie monitorowania sprawozdawczości finansowej spółki oraz czynności rewizji finansowej;
- sprawowanie czynności nadzorczych w zakresie monitorowania systemów kontroli wewnętrznej, audytu wewnętrznego oraz zarządzania ryzykiem;
- sprawowanie czynności nadzorczych w zakresie oceny kwalifikacji i doświadczenia audytorów zewnętrznych, monitorowania ich niezależności oraz przebiegu procesu audytu.

KOMITET 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. Rada Nadzorcza może powierzyć Komitetowi inne zadania.

Pełna treść Oświadczenia o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego w Pelion S.A. w 2012 roku znajduje się w sprawozdaniu finansowym za rok 2012, zamieszczonym na stronie internetowej www.pelion.eu.

DESCRIPTION OF THE ACTIVITIES OF MANAGING, SUPERVISORY AND ADMINISTRATIVE AUTHORITIES

MANAGEMENT BOARD

The Management Board conducts the company's business and represents it before other entities. The Management Board's competencies includes all matters related to operating the company that are not reserved by law or in the articles of association for other company bodies. For the submission of declarations of will and for affixing signatures on behalf of the company, two members of the Management Board are required to do so jointly. Detailed rules for the Management Board's functioning are to be found in the Management Board Regulations on www.pelion.eu.

SUPERVISORY BOARD

The Supervisory Board has five members, of which all except Jerzy Leszczyński and Anna Biendara meet the criterion for independence. Detailed rules for the Supervisory Board's functioning are to be found in the Supervisory Board Regulations on www.pelion.eu.

AUDIT COMMITTEE

In 2012, the Audit Committee's role was performed by the entire Supervisory Board, who nominated from among their members a three-person Audit Team.

The Audit Team coordinates the work of the Supervisory Board in respect of performing audit-related tasks. All members of the team, with the exception of Anna Biendara, fulfill the criteria for independence, and two of them are qualified in the area of accounting and finances. The Audit Team's competencies in respect of audit tasks performed by the Supervisory consist of:

- performing oversight in respect of monitoring the company's financial reporting and auditing tasks,
- performing oversight activities in respect of monitoring internal oversight systems, internal audit and risk management,
- performing oversight in respect of assessing the qualifications and experience of external auditors, monitoring their independence and the course of the audit process.

NOMINATION AND REMUNARATION COMMITTEE

The Committee is composed of two members of the Supervisory Board who, in accordance with the Supervisory Board Regulations, fulfill independence criteria.

The Nomination and Remuneration Committee's tasks include drafting Supervisory Board resolutions in respect of changes to the composition of the Management Board and of compensation for members of the Management Board. The Supervisory Board may entrust other duties to the Committee.A full statement on the application of corporate governance principles at Pelion S.A. in 2012 can be found in the 2012 financial report, available on the company's webpage at www.pelion.eu.

INNOWACYJNOŚĆ GWARANCJĄ PRZYSZŁOŚCI
INNOVATION – A GUARANTEE OF THE FUTURE

Rozwiązania na miarę XXI wieku

21ST-CENTURY SOLUTIONS

GRUPA PELION WPROWADZIŁA NA RYNEK WIELE PROGRAMÓW ORAZ NARZĘDZI SŁUŻĄCYCH USPRAWNIANIU I PODNOSZENIU INNOWACYJNOŚCI KOMUNIKACJI Z PARTNERAMI BIZNESOWYMI, KLIENTAMI ORAZ KAŻDYM, KTO JEST ZAINTERESOWANY DZIAŁALNOŚCIĄ FIRMY.

PELION GROUP HAS INTRODUCED A LARGE NUMBER OF PROGRAMS AND TOOLS ON THE MARKET IN ORDER TO IMPROVE INNOVATION IN COMMUNICATION WITH BUSINESS PARTNERS, CUSTOMERS, AND ALL OTHERS INTERESTED IN THE COMPANY'S ACTIVITIES.

INNOWACJE PELION
INNOVATION OF PELION

ROZWIĄZANIA WDROŻONE W 2012 ROKU

APPTEKA – NOWATORSKA APLIKACJA UMOŻLIWIAJĄCA ZAMAWIANIE LEKÓW

Appteka to pierwsza na rynku aplikacja pozwalająca na zamawianie leków – ogólnodostępnych i na receptę – oraz produktów aptecznych (np. kosmetyków) za pośrednictwem telefonu. Funkcjonalnością przypomina ona e-recepty – rozwiązanie stosowane w niektórych krajach Unii Europejskiej.
Aplikacja Appteka nie tylko ułatwia zakup leków, ale też wspomaga leczenie, gdyż dzięki niej można również:

- monitorować ilość zażywanych leków dzięki historii zamówień;
- w łatwy sposób dotrzeć do informacji o tańszych zamiennikach leków;
- korzystać z atrakcyjnych promocji;
- przed zażyciem leku zapoznać się z jego ulotką.

UBEZPIECZENIE LEKOWE

Produkt został przygotowany we współpracy z czołowym polskim ubezpieczycielem – PZU Życie S.A. To unikatowe rozwiązanie na rynku prywatnej opieki zdrowotnej związane z wydatkami na leki. Realizacja ubezpieczenia odbywa się dzięki karcie lekowej uprawniającej do otrzymania w aptece leków z odpłatnością pomniejszoną o kwotę wynikającą z umowy ubezpieczenia.

MOBILNA STRONA PELIONA

W październiku 2012 roku Pelion Healthcare Group uruchomiła mobilną stronę internetową firmy. Pod adresem m.pelion.eu każdy użytkownik telefonu komórkowego, smartfona bądź tabletu w szybki i wygodny sposób może znaleźć interesujące go informacje na temat Pelion. Strona umożliwia łatwy dostęp do informacji o firmie z każdego miejsca i w dowolnym momencie. Dzięki czytelnej nawigacji korzystanie z niej jest proste i intuicyjne. Mobilna strona internetowa to również jedno z narzędzi komunikacji z rynkiem, znacząco podnoszące jakość komunikacji z inwestorami.

SOLUTIONS IMPLEMENTED IN 2012

APPTEKA – AN INNOVATIVE APPLICATION FOR DRUGS ORDERS

Appteka is the first application on the market that makes it possible to order both OTC and prescription drugs, along with pharmacy products (e.g. cosmetics) using a mobile telephone. This is similar to the e-prescription solution applied in some European Union countries.
Appteka not only makes it easier to buy drugs, but also supports the treatment process by allowing users to:

- monitor the amount of drugs consumed with an order history,
- easily find information about less expensive generic substitutes,
- take advantage of attractive discounts,
- read drug flyers before use.

DRUG INSURANCE

The product was prepared in cooperation with one of Poland's leading insurance companies, PZU Życie S.A., and is an innovative solution on the pharmacy market for managing drugs spending. Claims are paid upon presentation of a drug card entitling the holder to purchase pharmaceuticals paying the price of the drug less the reimbursement sum stipulated in the insurance contract.

ROZWIĄZANIA WDROŻONE W PELION HEALTHCARE GROUP W LATACH WCZEŚNIEJSZYCH

PORTAL DOZ.PL

Działający od pięciu lat portal doz.pl został laureatem nagrody Laur Konsumenta 2012 i Laur Konsumenta Grand Prix 2012 w ogólnopolskim projekcie konsumenckim Laur Konsumenta.
Portal doz.pl zajmuje czołową pozycję na rynku internetowej informacji o zdrowiu, będąc kompendium wiedzy farmaceutycznej oraz portalem edukacyjnym z zakresu zdrowia i urody. To jedyny w Polsce portal z możliwością zamówienia leków i ich odbioru w aptece. Jego użytkownicy są powiadamiani o możliwości odebrania zamówienia w jednej z Aptek Dbam o Zdrowie bez dodatkowych opłat. Ponadto portal zawiera najpełniejszą i najbardziej aktualną ofertę apteczną w polskim internecie. Każdego miesiąca doz.pl odnotowuje 4 mln odwiedzin, a miesięczne zamówienia przekraczają wartość 100 tys. zł. Obecnie portal ma około 550 tys. zarejestrowanych użytkowników. W przyszłości planowany jest rozwój portalu doz.pl, polegający na rozszerzeniu dostępnego asortymentu, wprowadzeniu nowych, atrakcyjnych form promocji oraz wdrożeniu platformy do komunikacji mobilnej.

PHARMBOOK.PL

Poprzez interaktywny portal branży farmaceutycznej pharmbook.pl można uzyskać dostęp do forum dyskusyjnego, czatów z ekspertami, grupy zakupowej. Tutaj znajdują się też aktualności z rynku, informacje o bezpłatnych szkoleniach na punkty edukacyjne oraz aktualne oferty sprzedażowe dla aptek.

pharmbook.pl

PELION MOBILE

In October 2012, Pelion Healthcare Group brought its mobile internet webpage online. At m.pelion.eu every user of a mobile phone, smartphone or tablet can quickly and easily find information about Pelion. The page facilitate finding information about the company anywhere, anytime. Its layout makes it simple and intuitive to navigate. The mobile webpage is also a tool for communicating with the market that significantly increases the quality of investor communications.

SOLUTIONS IMPLEMENTED IN THE PELION HEALTHCARE GROUP IN PREVIOUS YEARS

DOZ.PL

In 2012, the doz.pl portal was awarded the Consumer's Award 2012 and Consumer's Grand Prix 2012 in the Consumer's Awards competition held nationwide.
The portal doz.pl is a leader on the health care information market, and is compedium of pharmaceutical knowledge and educational portal for health and beauty care. In Poland it is the only portal to enable ordering drugs and picking them up at the pharmacy. Portal users are informed that their orders can be picked up at no extra charge from one of the Dbam o Zdrowie Pharmacies. Also, the portal is home to the fullest and most up-to-date pharmacy offer on the Polish internet.
Every month doz.pl records 4,000,000 visits, and monthly orders are worth in excess of PLN 100.000. The portal presently has 550,000 registered users, and will be expanded in the future with a broader range of products, new and attractive promotions, and a mobile communication platform.

SYSTEM WORKFLOW
Jest to narzędzie elektronicznej komunikacji służące do obsługi procesów związanych z obiegiem dokumentów. Ciągłe wdrażanie nowych projektów w ramach systemu służy optymalizacji procesów w Grupie Pelion.

ZAMÓWIENIA ELEKTRONICZNE
Elektroniczne rozwiązania oparte na technologii internetowej, czyli zamówienia elektroniczne, są szczególnie promowane w sprzedaży hurtowej do aptek. Podjęto wiele działań przystosowania systemów transakcyjnych do obsłużenia każdego zamówienia w formie elektronicznej przychodzącego z aptek wszystkimi dostępnymi systemami na rynku. Zamówienia elektroniczne stanowią około 60 proc. wszystkich zamówień skierowanych do hurtowni.

DYSTRYBUCJA BEZPOŚREDNIA
Grupa Pelion realizuje proces dystrybucji bezpośredniej, który obejmuje magazynowanie i dystrybucję towarów bezpośrednio do aptek w imieniu producenta i na jego rzecz. Unikatowymi rozwiązaniami w tym obszarze są sieci konsygnacyjne prowadzone przez spółki Grupy na rynkach lokalnych oraz flota specjalistycznych pojazdów obsługująca codziennie obszar całej Polski. Dostawy są realizowane w tzw. zimnym łańcuchu dostaw oraz przy wykorzystaniu w pojazdach systemu GPS, który pozwala na stałe monitorowanie warunków temperaturowych podczas transportu. Pelion stosuje procedury gwarantujące przestrzeganie prawa farmaceutycznego i Dobrej Praktyki Dystrybucyjnej.

PHARMBOOK.PL
This interactive pharmaceutical branch portal provides access to a discussion forum, chat with experts and a purchasing group. Current market news is also available, as well as information concerning free training sessions and current sales offers for pharmacies.

WORKFLOW SYSTEM
This is a tool for electronic communication service processes relevant document flows. Pelion Group processes are optimized through the continual implementation of new projects under the system.

ELECTRONIC ORDERS
Electronic orders, a solution based on the internet, are heavily promoted in wholesale to pharmacy sales. A large range of activities have been carried out to adapt transaction systems to serve every order in online form from pharmacies using every system available on the market. Electronic orders constitute about 60 percent of all orders sent to wholesale.

DIRECT DISTRIBUTION
The Pelion Group performs direct distribution, which consists in storage and distribution of goods directly to pharmacies on behalf of manufacturers. A unique solution in this area are consignment networks maintained by Group subsidiaries in local markets, as well as a fleet of specialized vehicles serving all of Poland, every day. Deliveries are performed in cold supply chain conditions, and with the use of GPS system of monitors temperature conditions during every phase of transport. Pelion applies procedures that ensure adherence to the pharamceutical law and Good Distribution Practices.

Kamienie milowe 2012 roku

MILESTONES IN 2012

SĄ TAKIE WYDARZENIA, KTÓRE STANOWIĄ O NASZYM ROZWOJU. KAMIENIE MILOWE 2012 ROKU TO ZDARZENIA ŚWIADCZĄCE O TYM, ŻE PELION ZMIERZA KU PRZYSZŁOŚCI.

THERE ARE SOME EVENTS THAT ARE ABOUT OUR DEVELOPMENT. MILESTONES IN 2012 ARE EVIDENCE OF THE OCCURRENCES THAT PELION IS MOVING TOWARDS THE FUTURE.

I KWARTAŁ

STRONA WWW.PELION.EU W II ETAPIE V EDYCJI KONKURSU ZŁOTA STRONA EMITENTA

Strona internetowa www.pelion.eu została zakwalifikowana do II etapu piątej edycji konkursu na najlepszą stronę internetową spółki giełdowej – Złota Strona Emitenta V. Tym samym znalazła się w gronie 54 najwyżej punktowanych witryn spółek giełdowych i w pierwszej dziesiątce spółek z indeksu sWIG80. Kapituła konkursu doceniła wysoki poziom zawartości merytorycznej strony, w szczególności przejrzystość zakładki „Relacje inwestorskie", zawierającej niezbędne informacje dla inwestorów.

PIERWSZY KONKURS GRANTOWY FUNDACJI „DBAM O ZDROWIE" ROZSTRZYGNIĘTY

1 marca 2012 roku w łódzkim Muzeum Farmacji im. prof. Jana Muszyńskiego odbyło się uroczyste ogłoszenie wyników pierwszego konkursu grantowego Razem Możemy Więcej, organizowanego przez Fundację „Dbam o Zdrowie". Zwycięskie fundacje i organizacje pozarządowe otrzymały blisko 600 tys. zł. Konkurs grantowy jest częścią projektu Razem Możemy Więcej realizowanego przez Fundację „Dbam o Zdrowie" od 2010 roku. Jego adresatami są organizacje pozarządowe, instytucje społeczne, stowarzyszenia oraz inne instytucje działające w sektorze ochrony zdrowia lub opieki społecznej. Konkurs grantowy ma na celu uświadomienie problemu społecznego, jakim są bariery w dostępie do leków, a także wspieranie działań zwiększających dostępność leków dla pacjentów.

1ST QUARTER

WWW.PELION.EU IN THE 2ND PHASE OF V EDITION OF THE GOLDEN WEBSITE COMPETITION

The website www.pelion.eu was nominated to the 2nd phase of the 5th edition of the contest for the best website of a listed company – The Golden Website V. This also put it among the 54 most highly-rated websites of listed companies, and in the top 10 of the sWIG80 index. The contest jury acknowledged the website's outstanding content, especially the "Investor relations" section with information vital to investors.

THE FIRST GRANT CONTEST HELD BY THE "DBAM O ZDROWIE" FUNDATION COMPLETED

On March 1, 2012, at the Łódź Museum of Pharmacy, the ceremonial announcement of the results of the first phase in the Razem Możemy Więcej (Together We Can Do More) grant contest was held, organized by the "Dbam o Zdrowie" Fundation. Winning foundations and non-governmental organizations received nearly PLN 600,000.
The grant competition is a part of the "Together We Can Do More" project conducted "Dbam o Zdrowie" Fundation since 2010. It is addressed to non-governmental organizations, social institutions, associations and other institutions in the health care and social fields. The grant contest is designed to raise awareness of the social problem caused by barriers in access to medicine, and also to support initiatives increasing patient access to drugs.

II KWARTAŁ

DRUGA EDYCJA ŁÓDŹ MARATONU DBAM O ZDROWIE

15 kwietnia 2012 roku odbył się drugi Łódź Maraton Dbam o Zdrowie. W wydarzeniu wzięło udział ponad 2,5 tys. miłośników biegania i zdrowego stylu życia z Polski i ze świata. Tożsamość tego wyjątkowego wydarzenia budują wysoki poziom sportowy oraz aspekt charytatywny imprezy. Łódź Maraton Dbam o Zdrowie, odbywający się w ramach programu Biegam-Pomagam, daje wyjątkowe możliwości zbierania pieniędzy na rzecz najbardziej potrzebujących. Każdy biegacz może zainicjować własną zbiórkę na wybrany przez siebie cel charytatywny lub organizację pożytku publicznego bądź wesprzeć zbiórki prowadzone przez innych biegaczy.
Obecnie Łódź Maraton Dbam o Zdrowie jest statystycznie najszybszym maratonem w Polsce – procentowo najwięcej biegaczy kończy go poniżej 3 godzin. Ma również szansę stać się jedną z największych imprez biegowych w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej oraz największym biegiem charytatywnym w kraju. Projekt Łódź Maraton Dbam o Zdrowie został wyróżniony w raporcie „Społeczna odpowiedzialność biznesu", przygotowanym przez „Gazetę Finansową", za ponadstandardowe zaangażowanie w działalność CSR.

ZWYCZAJNE WALNE ZGROMADZENIE AKCJONARIUSZY

W maju 2012 roku w siedzibie spółki w Łodzi odbyło się Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Pelion S.A., podczas którego:
- zatwierdzono sprawozdanie Zarządu z działalności spółki w roku obrotowym 2011 i sprawozdanie finansowe za rok 2011;
- podjęto uchwałę o przeznaczeniu części zysku netto osiągniętego w 2011 roku na wypłatę dywidendy dla akcjonariuszy (1,50 zł na akcję) a pozostałą część na fundusz rezerwowy służący finansowaniu programu nabywania przez spółkę akcji własnych w celu ich umorzenia;
- udzielono absolutorium członkom or-

2ND QUARTER

2ND EDITION OF THE ŁÓDŹ DBAM O ZDROWIE MARATHON

On April 15, 2012, the second Łódź Dbam o Zdrowie Marathon was held. Over 2,500 lovers of running and a healthy lifestyle from Poland and around the world took part in the event. This unique event's identity is based on its high sporting level and its charitable aspect. As part of the "Biegam-Pomagam" ("I run-I help") program, the Łódź Dbam o Zdrowie Marathon provides unique tools for collecting money to benefit the most needy. Every runner can take up a collection for the charity or public benefit organization of his/her choice, or support collections conducted by other runners.

The Łódź Dbam o Zdrowie Marathon is presently the "fastest" marathon in Poland, with the largest percentage of runners completing it in under 3 hours. It has the potential to become one of the largest running events in Poland and Central and Eastern Europe, as well as the country's largest charity run. The Łódź Dbam o Zdrowie Marathon project was recognized in the Corporate Social Responsibility Report by "Gazeta Finansowa" as an outstanding example of CSR involvement.

GENERAL SHAREHOLDERS MEETING

In May, registered office of the company in Łódź was the host of the Pelion S.A. General Shareholders Meeting, during which:
- the Management Board's report on operations and financial report for 2011 approved,
- it was passed a resolution to allocate part of the net profit in 2011 for the payment of dividends to shareholders (1,50 PLN per share), and the rest to a reserve fund for the company's stock buy-back program,

ganów spółki, powołano członków Rady Nadzorczej, zmieniono statut spółki oraz Regulamin Walnego Zgromadzenia;
• podjęto uchwałę o umorzeniu 347 630 akcji własnych spółki, obniżając jednocześnie kapitał zakładowy o 695 260 zł.

ZAKOŃCZENIE PROGRAMU SKUPU AKCJI WŁASNYCH SPÓŁKI W CELU ICH UMORZENIA PRZED UPŁYWEM TERMINU

10 maja 2012 roku Zarząd Pelion S.A. poinformował o podjęciu uchwały o zakończeniu przed upływem terminu programu skupu akcji własnych spółki w celu ich umorzenia. Program ten trwał od 28 września 2010 roku do 8 maja 2012 roku.
22 maja 2012 roku Zarząd ustalił i przyjął do realizacji nowy program nabywania akcji własnych przez spółkę w celu ich umorzenia i obniżenia kapitału zakładowego. Warunki jego realizacji zostały zawarte w opublikowanym raporcie bieżącym nr 72/2012.

REZYGNACJA CZŁONKA ZARZĄDU PELION S.A.

W maju 2012 roku została przyjęta rezygnacja Anny Biendary z funkcji Wiceprezesa Zarządu Pelion S.A. Wynikała ona z decyzji o ograniczeniu aktywności zawodowej w związku z osiągnięciem wieku emerytalnego. 9 maja 2012 roku Anna Biendara została powołana na członka Rady Nadzorczej Pelion S.A.

• approval was given to members of the company's governing bodies, members of the Supervisory Board were elected, the company's Articles of Association were amended, and the General Shareholders Meeting Regulations were also amended,
• a resolution was passed to retire 347,630 of the company's shares, reducing share capital by PLN 695,260.

COMPLETION OF THE COMPANY OWN STOCK BUY-BACK PROGRAM

On May 10, 2012, the Management Board of Pelion S.A. announced a resolution on the early completion of a stock redemption program. The program lasted from September 28, 2010 through May 8, 2012.
On May 22, 2012 the Management Board established a new program of company own stock buy-back for redemption and reduction of share capital, the details of which were published in interim report no. 72/2012.

RESIGNATION OF A MEMBER OF THE PELION S.A. MANAGEMENT BOARD

In May, Anna Biendara resigned from her function as Vice President of the Management Board at Pelion S.A. This was a result of Ms Biendara's decision to reduce her professional commitments upon reaching retirement age. On May 9, 2012, Anna Biendara was selected as a member of the Pelion S.A. Supervisory Board.

III KWARTAŁ

PELION CZŁONKIEM GLOBAL COMPACT

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

PELION LODOŁAMACZEM 2012

Pelion Healthcare Group została uhonorowana tytułem Lodołamacza 2012 w konkursie organizowanym przez Polską Organizację Pracodawców Osób Niepełnosprawnych. Kapituła konkursu przyznała Grupie Pelion pierwsze miejsce w kategorii rynku otwartego za szczególną wrażliwość społeczną i promowanie aktywności osób niepełnosprawnych w różnych dziedzinach życia. W uzasadnieniu przyznania nagrody podano, że firma tworzy dla osób niepełnosprawnych miejsca pracy, które wyposaża w taki sposób, aby możliwie najlepiej ograniczyć skutki niepełnosprawności.
Ideą konkursu jest nagradzanie firm, instytucji i osób prywatnych wybitnie angażujących się w rozwiązywanie problemów niepełnosprawnych, dostrzegających sens i konieczność ich aktywizacji zawodowej oraz społecznej, a także tworzących nowe i coraz lepszej jakości miejsca pracy dostosowane do potrzeb tej grupy osób.

3RD QUARTER

PELION JOINS THE GLOBAL COMPACT

On July 2, 2012, the Pelion Healthcare Group became the first company from Łódź and from the Polish health care sector to join the Global Compact – the world's largest volunteer civic initiative, aimed at developing an international group of socially responsible companies. Participation in the project is a unique opportunity to exchange experiences concerning sustainable development and social responsibility in business. As a participant in the Global Compact, the Pelion Group has committed to supporting, accepting and applying in all areas of its activity 10 principles concerning human rights, labor standards, protection of the environment and fighting corruption.

PELION AS AN ICEBREAKER 2012

Pelion Healthcare Group was awarded the title of "Icebreaker 2012" in a contest organized by the Polish Organization of Employers of the Disabled. The contest jury awarded the Pelion Group first place in the category "Open market" for particular social sensitivity and promoting activation of the disabled in various spheres of life. The justification for the award stated that the company provides outstandingly adapted workplaces for the disabled.
The contest is designed to recognize companies, institutions and private individuals who are deeply engaged in solving problems faced by the disabled, understanding the sense and need to activate them professionally and socially, and also creating new and constantly improving workplaces adapted to meet the needs of such individuals.

IV KWARTAŁ

URUCHOMIENIE MOBILNEJ STRONY M.PELION.EU

Od października 2012 roku strona internetowa Pelion Healthcare Group jest dostępna także w wersji mobilnej. Pod adresem m.pelion.eu każdy użytkownik telefonu komórkowego, smartfona bądź tabletu w szybki i wygodny sposób może znaleźć interesujące go informacje na temat firmy.

PELION JEDNĄ Z NAJBARDZIEJ TRANSPARENTNYCH SPÓŁEK NA GPW

Pelion Healthcare Group została wyróżniona w rankingu spółek najlepiej raportujących dane ESG, tj. dane pozafinansowe, dostarczane analitykom, inwestorom i innym grupom interesariuszy. Ranking spółek notowanych na GPW oraz NewConnect powstał na podstawie „Analizy ESG spółek w Polsce", stworzonej przez Stowarzyszenie Emitentów Giełdowych oraz firmy GES i Accreo Taxand. Pelion Healthcare Group znalazła się w gronie ponad 30 spółek, które zostały wyłonione ze wszystkich 831 spółek notowanych na GPW oraz NewConnect. Firma została wyróżniona w sektorze spółek związanych z ochroną zdrowia. Twórcy rankingu podają, że aż 72,9 proc. spółek giełdowych nie publikuje żadnych informacji w obszarze zarządzania środowiskiem. Dodatkowo 77 proc. emitentów nie informuje rynku na temat odpowiedzialności społecznej. Bardzo wysoki poziom raportowania można zaobserwować jedynie w obszarze ładu korporacyjnego – tu aż 98,8 proc. polskich spółek giełdowych publikuje informacje. Patronat nad projektem objęły: Ministerstwo Skarbu Państwa w ramach programu Akcjonariat Obywatelski, Komisja Nadzoru Finansowego oraz Stowarzyszenie Inwestorów Indywidualnych.

4TH QUARTER

ACTIVATING THE MOBILE WEBSITE M.PELION.EU

Since October 2012, the Pelion Healthcare Group webpage has also been available in a mobile version. At m.pelion.eu every mobile phone, smartphone and tablet user can quickly and easily find information about the company.

PELION ONE OF THE WSE'S MOST TRANSPARENT COMPANIES

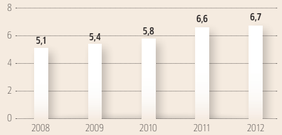
Pelion Healthcare Group was distinguished in a ranking of companies providing the best ESG reporting, concerning non-financial data provided to analysts, investors and other stakeholder groups. The ranking of companies listed on the WSE and NewConnect was compiled based on the "ESG analysis of companies in Poland", produced by the Polish Association of Listed Companies together with GES and Accreo Texand. Pelion Healthcare Group was in a group of 30 companies selected from among the 831 listed on the WSE and NewConnect. The company was distinguished among enterprises in the health care sector. The ranking's authors stated that 72.9 percent of listed companies provide no information on environmental management, and that 77 percent do not provide information to the market on social responsibility. A very high level of reporting can only be observed in respect of corporate governance, as 98.8 percent of Polish listed companies publish such information. The project was sponsored by the Ministry of the Treasury, Polish Financial Services Authority and the Association of Individual Investors.

Wyniki finansowe i ich analiza

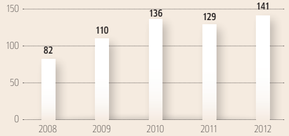
FINANCIAL DATA AND ITS ANALYSIS

KLUCZOWE DANE FINANSOWE W LATACH 2008-2012
KEY FINANCIAL DATA FOR YEARS 2008-2012

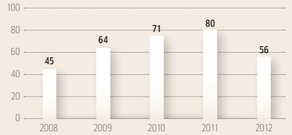
PRZYCHODY (MLD PLN) / REVENUE (PLN BN)



EBITDA* (MLN PLN) / EBITDA* (PLN M)



ZYSK NETTO PRZYPADAJĄCY AKCJONARIUSZOM PODMIOTU DOMINUJĄCEGO (MLN PLN)
NET PROFIT ATTRIBUTABLE TO OWNERS OF THE PARENT (PLN M)

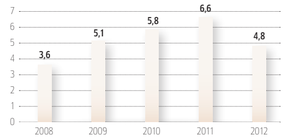


* Z wyłączeniem wyniku ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych, w tym nieruchomości związanych z leasingiem zwrotnym.
/ *Excluding gain on disposal of non-current non-financial assets, including real estate on lease-back agreements

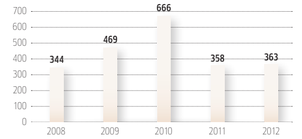
		2008	2009	2010	2011	2012	Dynamika / Dynamics 2012/2011
RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT / PROFIT AND LOSS ACCOUNT							
Przychody ze sprzedaży / Revenue	mln PLN / PLN m	5 095,0	5 427,4	5 799,4	6 569,9	6 685,5	1,8%
Zysk ze sprzedaży / Gross profit	mln PLN / PLN m	618,1	693,9	754,4	797,6	827,4	3,7%
EBITDA / EBITDA	mln PLN / PLN m	108,8	146,2	142,9	128,7	139,6	8,4%
Zysk przed opodatkowaniem / Profit before tax	mln PLN / PLN m	54,8	90,5	84,4	65,5	76,7	17,1%
Zysk netto przypadający akcjonariuszom podmiotu dominującego / Net profit attributable to owners of the parent	mln PLN / PLN m	44,6	63,8	70,7	80,2	55,9	-30,3%

		2008	2009	2010	2011	2012	Dynamika / Dynamics 2012/2011
BILANS / BALANCE SHEET							
Aktywa razem / Total assets	mln PLN / PLN m	2 149,3	2 191,4	2 339,2	2 474,8	2 486,0	0,5%
Aktywa trwałe / Non-current assests	mln PLN / PLN m	737,0	745,0	803,9	921,0	922,3	0,1%
Aktywa obrotowe / Current assets	mln PLN / PLN m	1 398,7	1 430,2	1 526,8	1 539,1	1 563,8	1,6%
Kapitał własny / Equity	mln PLN / PLN m	348,7	412,3	466,1	540,3	543,6	0,6%
Zobowiązania i pozostałe pasywa / Current and non-current liabilities	mln PLN / PLN m	1 800,6	1 779,1	1 873,1	1 934,5	1 942,4	0,4%
WSKAŹNIKI FINANSOWE / FINANCIAL RATIOS							
Zysk na akcję / Earnings per share	PLN	3,6	5,1	5,8	6,6	4,8	-27,3%
Stopa zwrotu z aktywów (ROA) / Return on assets	%	2,1	2,9	3,0	3,2	2,2	-
Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE) / Return on equity	%	13,1	15,5	15,2	14,9	10,3	-
Dług netto/EBITDA / Net debt/EBITDA	kr. / r.	5,5	2,6	3,2	2,6	1,7	-
Dług netto/kapitał własny / Net debt/equity	kr. / r.	1,7	0,9	1,0	0,6	0,4	-
Zatrudnienie / Headcount	osoby / persons	6 487	7 238	7 208	7 499	6 978	-

ZYSK NA AKCJĘ (PLN) / EARNINGS PER SHARE (PLN)



KATPITALIZACJA (MLN PLN) / CAPITALIZATION (PLN M)



WYNIKI FINANSOWE GRUPY PELION
PELION GROUP FINANCIAL RESULTS

ROK 2012 BYŁ DLA BRANŻY FARMACEUTYCZNEJ BARDZO TRUDNY W ZWIĄZKU Z WPROWADZENIEM NOWYCH REGULACJI PRAWNYCH W ZAKRESIE REFUNDACJI LEKÓW, CO PRZEŁOŻYŁO SIĘ NA WYNIKI FINANSOWE GRUPY PELION.

2012 WAS A VERY DIFFICULT YEAR FOR THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY AS A RESULT OF NEW LEGAL REGULATIONS CONCERNING REIMBURSEMENT FOR THE PURCHASE OF DRUGS, WHICH HAD A DIRECT IMPACT ON THE PELION GROUP'S FINANCIAL RESULTS.

ANALIZA WYNIKU FINANSOWEGO

PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY

Grupa Pelion uzyskała w 2012 roku przychody ze sprzedaży w wysokości 6,7 mld zł, osiągając dynamikę 1,8 proc. w stosunku do 2011 roku. Trend sprzedaży od wielu lat zachowuje tendencję wzrostową. Jest to efekt związany z ciągłym rozwojem Grupy.
Pelion umocnił swoją pozycję rynkową we wszystkich segmentach prowadzonej działalności, w szczególności w segmencie sprzedaży hurtowej do aptek i szpitali w Polsce, gdzie odnotował wzrost realizowanej sprzedaży o 3,2 proc., podczas gdy nastąpił spadek rynku farmaceutycznego r/r o 5,4 proc.[1]
Udział Grupy w krajowym rynku dystrybucji hurtowej w IV kwartale 2012 roku wyniósł 20 proc.[2], a analiza geograficzna sprzedaży pokazuje, że holding jest w wielu regionach kraju liderem sprzedaży hurtowej z udziałem w rynku przekraczającym 20 proc.

ZYSK ZE SPRZEDAŻY

Zysk ze sprzedaży w 2012 roku wyniósł 827,4 mln zł, co w porównaniu z kwotą 797,6 mln zł zanotowaną za 2011 rok daje wzrost o 3,7 proc. Rentowność zysku ze sprzedaży wyniosła 12,4 proc. i była wyższa w porównaniu z 2011 rokiem o 0,3 pkt proc.
Rentowność zysku ze sprzedaży = zysk ze sprzedaży/przychody ze sprzedaży

KOSZTY SPRZEDAŻY I OGÓLNEGO ZARZĄDU

Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu wyniosły 706,8 mln zł i wzrosły w stosunku do roku poprzedniego o 0,7 proc. Wskaźnik ww. kosztów ukształtował się na poziomie 10,6 proc., tj. o 0,1 pkt proc. niższym niż w roku 2011.
Wskaźnik kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu = (koszty sprzedaży i koszty ogólnego zarządu)/przychody ze sprzedaży

Na wzrost kosztów w 2012 roku duży wpływ miały czynniki zewnętrzne funkcjonowania Grupy, w tym zmiany legislacyjne w obszarze dystrybucji farmaceutycznej wprowadzone w Polsce od początku 2012 roku.
Pelion poniósł koszty o charakterze nietypowym, związane z dostosowaniem się do nowych regulacji, m.in. koszty zakończenia programu lojalnościowego dla pacjentów, koszty ekspertyz prawnych, koszty wdrożenia Programu Opieki Farmaceutycznej (POF) oraz przyznanych, a nie wykorzystanych przez pacjentów punktów, jak również koszty działań restrukturyzacyjnych realizowanych w szczególności w segmencie detalicznym. Łączny koszt tych działań w 2012 roku to kwota około 10,5 mln zł. Wyższe koszty to również efekt przejęcia w IV kwartale 2011 roku i włączenia do sprawozdania skonsolidowanego litewskiej Grupy Saulegrazu Vaistine w Kownie.

[1] Źródło: na podstawie danych IMS Health
[2] Źródło: na podstawie Rocznika 2012 IMS Health., 2012

ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS

SALES REVENUE

In 2012, Pelion Group generated revenue in the amount of PLN 6.7 bn, with a dynamic of 1.8 percent compared to 2011. Sales have maintained a growth trend for several years, which is the result of the Group's continual expansion.
Pelion strengthened its market position in all segments of activity, including the wholesale hospital and pharmacy sales segment – a growth of 3.2 percent in sales amounted of achieved, while the pharmaceutical market as a whole fell YOY by 5.4 percent [1]
The Group's share of the domestic wholesale distribution market in Q4 2012 was amounted to 20 percent [2], and geographical analysis of sales shows that the holding is the wholesale leader in many regions, with market shares of over 20 percent.

GROSS PROFIT

Gross profit in 2012 was PLN 827.4 m, and compared to PLN 797.6 m in 2011 amounts to an increase of 3.7 percent. Gross margin* amounted to 12.4 percent and was higher than in 2011 by 0.3 percent point.
Gross margin = gross profit / revenue

DISTRIBUTION COSTS AND GENERAL ADMINISTRATIVE EXPENSES

Distribution costs and general administrative expenses amounted to PLN 706.8 m and grew in comparison to the previous year by 0.7 percent. The distribution costs and general administrative expenses ratio was 10.6 percent, a decrease of 0.1 percent point from 2011.
Distribution costs and general administrative expenses ratio = distribution costs and general administrative expenses / revenue
Cost increases in 2012 were heavily influenced by factors external to the Group's functioning, including legislative changes concerning pharmaceutical distribution implemented in Poland at the beginning of 2012.
Pelion incurred extraordinary costs associated with adapting to the new regulations, including the winding up of a loyalty program for patients, legal costs, costs of implementing the POF and costs of points given to but not used by patients, as well as restructuring costs generated primarily in the retail segment. The total cost of the aforementioned activities in 2012 amounted to approx. PLN 10.5 m. The higher costs are also the result of the Q4 2011 acquisition of the Lithuanian Saulegrazu Vaistine Group and its inclusion in the consolidated report.

[1] Source: data from IMS Health, [2] Source: 2012 IMS Health Report, 2012

WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI / PROFITABILITY MARGINS

	2010	2011	2012
Rentowność zysku ze sprzedaży / Gross margin	13,0%	12,1%	12,4%
Wskaźnik kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu / Distribution costs and general administrative expenses ratio	11,1%	10,7%	10,6%
Rentowność EBITDA / EBITDA margin	2,5%	2,0%	2,1%
Rentowność EBIT / EBIT margin	1,9%	1,5%	1,5%
Rentowność brutto / Pre-tax margin	1,5%	1,0%	1,2%
Rentowność netto / Net margin	1,2%	1,2%	0,8%

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
/ Gross margin = gross profit / revenue; EBITDA margin = EBITDA / revenue;
EBIT margin = operating profit / revenue;
Pre-tax margin = profit before tax / revenue; Net margin = net profit / revenue

NADWYŻKA KOSZTÓW FINANSOWYCH NAD PRZYCHODAMI FINANSOWYMI W GRUPIE PELION W LATACH 2010-2012 (W MLN PLN)
NET FINANCE COSTS IN THE PELION GROUP FOR 2010-2012 (PLN M)

	2010	2011	2012
Przychody finansowe / Financial income	21,2	19,7	24,5
Koszty finansowe / Financial costs	49,5	51,2	48,8
Nadwyżka kosztów finansowych nad przychodami / Net finance costs	28,3	31,5	24,3

EBIT I EBITDA

W 2012 roku Grupa Pelion uzyskała ujemne saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych, które pomniejszyło wynik operacyjny o 20,5 mln zł (w poprzednim roku saldo było dodatnie i wynosiło 0,3 mln zł).
Zysk na działalności operacyjnej wyniósł 100,8 mln zł, a wskaźnik rentowności operacyjnej, podobnie jak w roku wcześniejszym – 1,5 proc.
EBITDA za rok 2012 ukształtowała się na poziomie 139,6 mln zł, co w porównaniu z rokiem 2011, kiedy był na poziomie 128,7 mln zł, oznacza wzrost o 8,4 proc.

PRZYCHODY I KOSZTY FINANSOWE

W prezentowanym okresie Grupa Pelion zrealizowała 24,5 mln zł przychodów finansowych oraz 48,8 mln zł kosztów finansowych. Na przychody finansowe składały się głównie uzyskane odsetki (90 proc. przychodów finansowych), a na koszty finansowe odsetki od zobowiązań finansowych (ponad 87 proc. kosztów finansowych).

EBIT AND EBITDA

In 2012, Pelion Group achieved a negative balance of earnings and operating costs, resulting in an operating result lower by PLN 20.5 m (in the previous year the company recordeda positive result of PLN 0.3 m).
Operating profit amounted to PLN 100.8 m, and the operating profit margin remained at the previous year's level of 1.5 percent.
EBITDA for 2012 was at a level of PLN 139.6 m, which in comparison to the 2011 level of PLN 128.7 m grew by 8.4 percent.

FINANCIAL INCOME AND COSTS

During the period under discussion Pelion Group generated PLN 24.5 m of financial income and PLN 48.8 m of financial costs. Financial income was composed primarily of interest received (90 percent of financial income), and financial costs were primarily composed of interest paid (over 87 percent of financial costs).

ZYSK BRUTTO I ZYSK NETTO

W 2012 roku zysk brutto Grupy Pelion wyniósł 76,7 mln zł, a wskaźnik rentowności brutto – 1,2 proc. Zysk netto za 2012 rok osiągnął poziom 55,9 mln zł i był o ponad 30 proc. niższy w porównaniu z 2011 rokiem (80,2 mln zł). Najsłabsze wyniki odnotowano w segmencie detalicznym.
Rentowność netto Grupy wyniosła 0,8 proc. i jest to najniższy poziom od 10 lat. Dalsza obniżka urzędowej marży hurtowej na leki refundowane o 1 pkt proc. w 2013 roku i kolejny 1 pkt proc. w 2014 roku może przyczynić się do dalszego spadku rentowności.

Zdarzenia nietypowe mające wpływ na wynik Grupy Pelion:

- Utworzenie odpisu aktualizującego wartość nieruchomości inwestycyjnej w kwocie 9,4 mln zł.
- W IV kwartale 2012 roku dokonano odpisu wartości firmy w wysokości 1,8 mln zł. Odpis wynika z planowanej likwidacji jednej apteki w Londynie.
- W IV kwartale 2012 roku spółka hurtowa Grupy Pelion dokonała zwolnienia z długu dotyczącego zakupu towarów w odniesieniu do spółek detalicznych w kwocie brutto 28 mln zł. Transakcja spowodowała zmniejszenie podatku dochodowego o 4,9 mln zł.

ZYSK NA AKCJĘ ZWYKŁĄ

W 2012 roku wskaźnik zysku netto na akcję odnotował spadek o 27,3 proc. w porównaniu z 2011 rokiem (z kwoty 6,6 zł do 4,8 zł).

PROFIT BEFORE TAX AND NET PROFIT

In 2012, Pelion Group's profit before tax was PLN 76.7 m, and the pre-tax margin was 1.2 percent. Net profit for 2012 reached a level of PLN 55.9 m and was over 30 percent lower in comparison to 2011 (PLN 80.2 m). The retail segment achieved the weakest results.

The Group's net profit margin was 0.8 percent, the lowest level for 10 years. Further reductions in wholesale profit margins by state authorities by 1 percent point in 2013 and another 1 percent point in 2014 may contribute to further declines in profit margins.

Extraordinary events influencing Pelion Group results

- A write-off on the value of investment property in the amount of PLN 9.4 m.
- In Q4 2012, a write-off of the goodwill in the amount of PLN 1.8 m was performed, resulting from the planned closer of one pharmacy in London.
- In Q4 2012 a wholesale company of Pelion Group released debts on purchase of merchandise by retail companies in the gross amount of PLN 28 m. This transaction reduced income tax liabilities by PLN 4.9 m.

EARNINGS PER ORDINARY SHARE

In 2012 the earnings per ordinary share ratio fell by 27.3 percent compared to 2011 (from 6.6 PLN to 4.8 PLN).

STRUKTURA MAJĄTKU GRUPY PELION I ŹRÓDEŁ JEGO FINANSOWANIA / ASSET STRUCTURE OF THE PELION GROUP AND ITS FINANCING SOURCES			
Wielkość / Value	Stan na dzień / As of 31.12.2010	Stan na dzień / As of 31.12.2011	Stan na dzień / As of 31.12.2012
Aktywa trwałe / Non-current assets	34,4%	37,2%	37,1%
Aktywa obrotowe, w tym: / Current assets, incl.:	65,3%	62,2%	62,9%
- zapasy / inventories	33,0%	25,6%	31,3%
- należności krótkoterminowe / current receivables	25,7%	28,6%	24,8%
Aktywa trwałe przeznaczone do zbycia / Non-current assets held for sale	0,3%	0,6%	0,0%
AKTYWA RAZEM / TOTAL ASSETS	100,0%	100,0%	100,0%
Kapitał własny / Equity attributable to owners of the parent	19,9%	21,8%	21,9%
Zobowiązania długoterminowe / Non-current liabilities	20,7%	14,7%	12,7%
Zobowiązania krótkoterminowe / Current liabilities	59,4%	63,5%	65,4%
KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA RAZEM / TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	100,0%	100,0%	100,0%

ANALIZA SYTUACJI MAJĄTKOWEJ

Struktura majątku w 2012 roku nie uległa znaczącej zmianie w stosunku do roku 2011 i wskazuje przewagę aktywów obrotowych nad aktywami trwałymi.

AKTYWA TRWAŁE

Na dzień 31 grudnia 2012 roku udział aktywów trwałych w sumie bilansowej wynosił 37,1 proc. (na dzień 31 grudnia 2011 roku 37,2 proc.). Główne pozycje aktywów trwałych to wartość firmy (22,5 proc. aktywów ogółem), rzeczowe aktywa trwałe (8,2 proc. aktywów ogółem), aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego (2,0 proc. aktywów ogółem) oraz wartości niematerialne (2,0 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 dzień 31 grudnia 2012 roku wynosił 62,9 proc., a na 31 grudnia 2011 roku 62,2 proc. Głównym składnikiem aktywów obrotowych były zapasy oraz należności z tytułu dostaw i usług.
Na koniec 2012 roku Grupie Pelion udało się zmniejszyć rotację kapitału obrotowego o 4 dni w stosunku do 2011 roku, głównie za sprawą poprawy rotacji należności i wydłużenia terminów płatności.

Wartość zapasów uległa zwiększeniu o 142,6 mln zł (z kwoty 634,7 mln zł na koniec 2011 roku do 777,3 mln zł na koniec 2012 roku). Wskaźnik rotacji zapasów na dzień bilansowy wyniósł 42 dni i był o 7 dni dłuższy niż na dzień 31 grudnia 2011 roku. Zapasy stanowiły 31,3 proc. majątku Grupy Pelion i w stosunku do stanu na dzień bilansowy 2011 roku ich udział w aktywach wzrósł o 5,7 pkt proc.

Wskaźnik rotacji zapasów = stan zapasów na 31 grudnia 2012 roku/przychody ze sprzedaży ogółem × 365 dni

Na koniec 2012 roku stan należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności wynosił 608,3 mln zł i był o 90,5 mln zł niższy niż na dzień 31 grudnia 2011 roku. Wskaźnik rotacji należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności na dzień 31 grudnia 2012 roku wyniósł 33 dni i był o 6 dni 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 grudnia 2012 roku/przychody ze sprzedaży ogółem × 365 dni

Na 31 grudnia 2012 roku stan należności od aptek prywatnych wynosił 230,4 mln zł (w tym przeterminowane 25,2 mln zł) i zmniejszył się w porównaniu z końcem 2011 roku o 12,7 mln zł.
Udział należności wymagalnych w należnościach od aptek prywatnych ogółem na 31 grudnia 2012 roku wynosi 10,9 proc. (na 31 grudnia 2011 roku – 11,6 proc.). Ponad 60 proc. należności przeterminowanych stanowią należności do 30 dni.

Na krótkoterminowe aktywa finansowe w wysokości 50,1 mln zł składały się przede wszystkim udzielone pożyczki i odsetki od pożyczek.

ANALYSIS OF ASSETS STRUCTURE

There were no major changes in assest structure in 2011: current assets continued to prevail over non-current assets.

NON-CURRENT ASSETS

As of 31.12.2012, non-current assets accounted for 37.1 percent of the balance sheet total (as of 31.12.2011 r. – 37.2 percent). The primary non-current assets are goodwill (22.5 percent of total assets), property, plant and equipment (8.2 percent of total assets), deferred tax assets (2.0 percent of total assets) and intangible assets (2.0 percent of total assets).
Non-current financial assets are primarily loans and interest on loans, which constitute 0.7 percent of assets.

CURRENT ASSETS

The proportion of current assets to total assets as of 31.12.2012 was 62.9 percent, and as of 31.12.2011 amounted to 62.2 percent. The primary components of current assets were inventories and trade receivables.

At the end of 2012 the Pelion Group was able to lower its working capital turnover ratio by four days in relation to 2011, primarily by improving turnover of receivables and extending payment deadlines.

WSKAŹNIKI ROTACJI 2012 VS. 2011 / RATIO OF TURNOVER 2012 VS. 2011			
Rotacja w dniach /Turnover in days	31.12.2011	31.12.2012	r/r / YOY
Rotacja zapasów / Inventories turnover	35	42	7
Rotacja należności handlowych i pozostałych / Turnover of trade and other receivables	39	33	-6
Rotacja zobowiązań handlowych i pozostałych / Turnover of trade and other liabilities	78	83	5
Rotacja kapitału obrotowego / Working capital turnover	-4	-8	-4

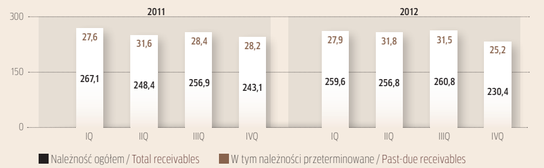
The value of inventories increased by PLN 142.6 m (from PLN 634.7 m at the end of 2011 to PLN 777.3 m at the end of 2012).
The inventories turnover ratio as of the balance sheet date was 42 days, 7 longer than on 31.12.2011. Inventories constituted 31.3 percent of the Pelion Group's assets, and in comparison to the 2011 balance sheet date their share in assets grew by 5.7 percent point
Inventories turnover ratio = inventories as of 31.12.2012 / revenue × 365 days

At the end of 2012, trade receivables and other receivables amounted to PLN 608.3 m and was PLN 90.5 m lower than on 31.12.2011. The trade receivables turnover ratio and other receivables as of 31.12.2012 was 33 days, 6 shorter than in the previous year.
Trade receivables turnover ratio and other receivables = trade receivables and other receivables as of 31.12.2012 / revenue × 365 days

As of 31.12.2012 the value of receivables owed by private pharmacies was PLN 230.4 m (including PLN 25.2 m past due) and was lower than in 2011 by PLN 12.7 m.
The share of receivables due in receivables owed by private pharmacies on 31.12.2012 amounted to 10.9 percent (on 31.12.2011 11,6 percent). Over 60 percent of past-due receivables are up to 30 days past-due.

Short-term financial assets in the amount of PLN 50.1 m were primarily composed of loans issued and interest on loans.

PORTFEL NALEŻNOŚCI OD APTEK PRYWATNYCH W POLSCE (MLN PLN)
PORTFOLIO OF RECEIVABLES OWED BY PRIVATE PHARMACIES IN POLAND (PLN M)



STRUKTURA ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA MAJĄTKU

Na dzień 31 grudnia 2012 roku aktywa były finansowane kapitałem własnym podmiotu dominującego w 21,8 proc. Zobowiązania i udziały niekontrolujące stanowiły 78,2 proc. pasywów, tj. o 0,1 pkt proc. mniej niż na koniec ubiegłego roku.

ZOBOWIĄZANIA I REZERWY

Na całość zobowiązań i rezerw w wysokości 1 942,4 mln zł składały się przede wszystkim zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania w wysokości 1 525,9 mln zł, stanowiące 61,4 proc. sumy bilansowej (na dzień 31 grudnia 2011 roku odpowiednio 56,4 proc.).
Wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań na dzień 31 grudnia 2012 roku wynosił 83 dni i był o 5 dni dłuższy niż na dzień 31 grudnia 2011 roku.

Wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań = stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań na 31 grudnia 2012 roku/ przychody ze sprzedaży ogółem × 365 dni

ZOBOWIĄZANIA FINANSOWE

Zobowiązania finansowe na dzień 31 grudnia 2012 roku wynosiły 357,4 mln zł (na 31 grudnia 2011 roku 492,2 mln zł), w tym zobowiązania długoterminowe 290,0 mln zł (11,7 proc. sumy bilansowej).
Grupie udało się zmniejszyć o prawie 135 mln zł zobowiązania finansowe na koniec 2012 roku w stosunku do stanu na koniec 2011 roku. Udział zobowiązań finansowych na dzień 31 grudnia 2012 roku stanowił 14,4 proc. sumy bilansowej (na koniec 2011 roku było to 19,9 proc.).
Na koniec 2012 roku Pelion zmniejszył zadłużenie netto, osiągając poziom 243,5 mln zł, tj. o 88 mln zł mniej niż na koniec 2011 roku. Spadek zadłużenia i wzrost EBITDA pozwoliły na obniżenie wskaźników zadłużenia. Wskaźnik długu netto/kapitał własny na 31 grudnia 2012 roku wyniósł 0,4 i zmniejszył się w porównaniu z 31 grudnia 2011 roku o 0,2. Wskaźnik dług netto do EBITDA wyniósł 1,7 (w 2011 roku było to 2,6).
Grupa posiada stabilne i dobrze zdywersyfikowane źródła finansowania zewnętrznego. W 2012 roku nie wystąpiły żadne zakłócenia w zdolności spółki do wywiązania się z zobowiązań. Również w 2013 roku nie przewiduje się trudności w spłacie zobowiązań Grupy.

STRUCTURE OF FINANCING SOURCES

As of 31.12.2012, assets were financed by parent company equity in the amount of 21.8 percent. Liabilities and non-controlling interests constituted 78.2 percent of total liabilities, 0.1 percent point less than at the end of the previous year.

LIABILITIES AND PROVISIONS

The total sum of liabilities and provisions in the amount of PLN 1,942.4 m was primarily composed of trade liabilities and other liabilities in the amount of PLN1,525.9 m, constituting 61.4 percent of the balance sheet total (as of 31.12.2011, 56.4 percent).
The turnover ratio of trade liabilities and other liabilities as of 31.12.2012 was 83 days, 5 days longer than on 31.12.2011.

Turnover ratio of trade liabilities and other liabilities = trade liabilities and other liabilities as of 31.12.2012 / revenue × 365 days

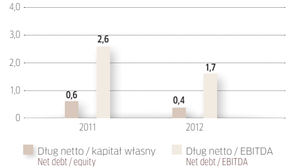
FINANCIAL LIABILITIES

As of 31.12.2012 financial liabilities amounted to PLN 357.4 m (on 31.12.2011 – PLN 492.2 m), including PLN 290.0 m of non-current liabilities (11.7 percent of the balance sheet total).

ZOBOWIĄZANIA FINANSOWE I ZADŁUŻENIE NETTO
FINANCIAL LIABILITIES AND NET DEBT

	Stan na dzień / As of (31.12.2010)	Stan na dzień / As of (31.12.2011)	Stan na dzień / As of (31.12.2012)
	mln PLN / PLN m	mln PLN / PLN m	mln PLN / PLN m
Zobowiązania finansowe długoterminowe / Non-current financial liabilities	469,3	348,6	290,0
Zobowiązania finansowe krótkoterminowe / Current financial liabilities	85,9	143,6	67,4
RAZEM ZOBOWIĄZANIA FINANSOWE / TOTAL FINANCIAL LIABILITIES	555,2	492,2	357,4
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty / Cash and equivalents	96,2	160,2	113,9
ZADŁUŻENIE NETTO / NET DEBT	459,0	332,0	243,5

WSKAŹNIKI ZADŁUŻENIA / DEBT RATIOS



The Group succeeded in reducing its financial liabilities by nearly PLN 135 m at the end of 2012 in comparison to 2011. Financial liabilities as of 31.12.2012 constituted 14.4 percent of the balance sheet total (at the end of 2011 this was 19.9 percent).
At the end of 2012, Pelion reduced its net debt, reaching a level of PLN 243.5 m or PLN 88 m less than at the end of 2011.
The drop in debt and growth in EBITDA allowed for a reduction in debt ratios. The net debt / equity ratio as of 31.12.2012 was 0.4, and was lower than in 31.12.2011 by 0.2. The net debt / EBITDA ratio was 1.7 (in 2011 this was 2.6).
The Group boasts a stable and well-diversified portfolio of external funding sources. In 2012 the company experienced no difficulties in meeting its obligations, and no such difficulties are foreseen in 2013.

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA

Wskaźniki płynności zachowują się stabilnie.

LIQUIDITY

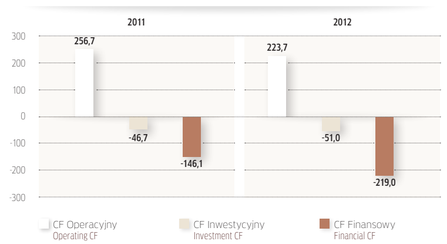
Liquidity indicators are stable.

WSKAŹNIKI PŁYNNOŚCI / LIQUIDITY RATIOS

WSKAŹNIK / RATIO	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2012
Płynność bieżąca / Current liquidity	1,1	1,0	1,0
Płynność szybka / Quick liquidity	0,5	0,6	0,5

Płynność bieżąca = aktywa obrotowe/zobowiązania i rezerwy krótkoterminowe
Płynność szybka = (aktywa obrotowe – zapasy)/zobowiązania i rezerwy krótkoterminowe
/ Current liquidity = current assets/current liabilities and reserves
Quick liquidity = (current assets – inventories)/current liabilities and reserves

PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE (MLN PLN) / CASHFLOWS (PLN M)



PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE

W 2012 roku Grupa Pelion wygenerowała dodatnie przepływy z działalności operacyjnej w wysokości 223,7 mln zł. Wysoka wartość przepływów operacyjnych to efekt poprawy w zakresie zarządzania kapitałem obrotowym, w tym znacznego zmniejszenia należności z tytułu dostaw i usług. Rotacja kapitału obrotowego w 2012 roku była o 4 dni krótsza niż w 2011 roku.

Przepływy z działalności inwestycyjnej były ujemne i wyniosły 51 mln zł. Ujemne przepływy wygenerowane w toku działalności finansowej ukształtowały się na poziomie 219 mln zł.

W 2012 roku przepływy pieniężne netto osiągnęły poziom –46,3 mln zł, a saldo środków pieniężnych na koniec okresu wyniosło 113,9 mln zł.

SKUP AKCJI WŁASNYCH

W ramach realizacji programu nabywania akcji własnych w celu ich umorzenia i obniżenia kapitału zakładowego, Pelion S.A do 31 grudnia 2012 roku nabyła łącznie 1 247 665 akcji własnych za kwotę 49 590 tys. zł, z czego w 2010 roku umorzono 360 974 sztuki akcji o wartości nominalnej 722 tys. zł, a w 2011 roku 168 141 akcji o wartości nominalnej 337 tys. zł.

W 2012 roku umorzono 347 630 sztuk akcji o wartości nominalnej 695 tys. zł. Na dzień 31 grudnia 2012 roku spółka posiadała 370 920 akcji własnych nabytych w celu ich umorzenia.

W 2013 roku do dnia sporządzenia rocznego sprawozdania skonsolidowanego za 2012 rok Pelion S.A. nabył łącznie 118 531 sztuk akcji własnych za kwotę 4 595 tys. zł. Na dzień 18 marca 2013 roku spółka posiadała 489 451 sztuk akcji własnych o wartości nominalnej 979 tys. zł. Akcje te stanowiły 4,1129 proc. kapitału zakładowego Pelion S.A. i dawały 2,5769 proc. głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy.

CASHFLOWS

In 2012 the Pelion Group generated positive cashflows from operating activities in the amount of PLN 223.7 m. This was the result of an improvement in working capital management, including a significant reduction in trade receivables. Working capital turnover in 2012 was 4 days shorter than in 2011.

Cashflows from investing activities were negative, amounting to PLN 51,0 m. Negative cashflows generated from financing activities were at a level of PLN 219.0 m.

In 2012, net cashflows reached a level of PLN -46.3 m, and the cash at bank was PLN 113.9 m.

STOCK BUY-BACK

Under the stock redemption program, as of 31.12.2012 Pelion S.A. had purchased a total of 1,247,665 own shares for 49,590 thou PLN, of which 360,974 shares were redeemed in 2010 with a face value of 722,000 PLN, and in 2011 a total of 168,141 shares with a face value of 337,000 PLN. In 2012, 347,630 shares with a face value of 695,000 PLN were redeemed.

As of 31.12.2012 the company held 370,920 own shares acquired in order to be redeemed.

In 2013, up to the day on which the 2012 consolidated report was prepared, Pelion S.A. had acquired a total of 118,531 own shares for a total of 4,595 thou PLN. On 18 March 2013, the company held 489,451 own shares with a face value of 979,000 PLN. These shares constituted 4.1129 percent of Pelion S.A. share capital and represented 2.5769 percent of votes at the Shareholder's General Meeting.

NAKŁADY INWESTYCYJNE I ROZWÓJ

W 2012 roku nakłady inwestycyjne w Grupie Pelion wyniosły 60 mln zł, z czego inwestycje rzeczowe 46 mln zł, a inwestycje kapitałowe 14 mln zł.

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 kapitałowe to głównie wydatki związane z nabyciem jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych (10 mln zł) oraz zakupem akcji spółki Pharmena S.A. (3,2 mln zł).

Inwestycje były finansowane z własnych i obcych źródeł finansowania.

PLANOWANE INWESTYCJE

W 2013 roku Grupa Pelion zamierza przeznaczyć na finansowanie inwestycji rzeczowych 106,4 mln zł. Inwestycje to przede wszystkim rozbudowa i modernizacja bazy logistycznej, modernizacja budynków i budowli, zakup sprzętu i oprogramowania IT.

Inwestycje w 2013 roku będą finansowane z własnych i obcych źródeł finansowania. Nie jest zagrożona realizacja powyższych zamierzeń.

Grupa na dzień sporządzenia sprawozdania finansowego nie planuje istotnych inwestycji kapitałowych w zakup udziałów innych firm. Jednak z uwagi na zmieniającą się sytuację na rynku farmaceutycznym oraz działania w zakresie porządkowania struktury kapitałowej w Grupie Kapitałowej Pelion nie można wykluczyć podjęcia decyzji o takich inwestycjach w przyszłości.

INVESTMENT EXPENDITURES

In 2012, investment expenditures in Pelion Group amounted to PLN 60.0 m, of which property investments amounted to PLN 46.0 m, and capital investments to PLN 14.0 m.

The largest investments in tangible assets were associated with construction and modernization of buildings and other structures in which Pelion S.A. and other Group companies conduct activities.

Capital investments were primarily expenditures relevant to acquisition of units in investment funds (PLN 10 m) and purchase of shares in Pharmena S.A. (PLN 3.2 m.)

Investments were financed using both internal and external sourcing.

PLANNED INVESTMENTS

In the coming 12 months the Pelion Group intends to set aside PLN 106.4 m for financing of property investments. These investments are primarily expansion and modernization of the logistics base, modernization of buildings and other structures, purchase of IT equipment and software. Investments in 2013 will be financed from both internal and external sources. None of the aforementioned plans are in danger of scheduling difficulties.

KIERUNKI ROZWOJU GRUPY

Strategią Grupy Pelion jest umocnienie pozycji we wszystkich segmentach rynku farmaceutycznego oraz budowanie trwałej wartości na rynku kapitałowym.

Pelion S.A. wraz ze spółkami zależnymi, jako firma o ponad 20-letniej tradycji, ma świadomość coraz większych wymagań i oczekiwań kierowanych pod adresem świata biznesu. W swojej codziennej działalności dąży do tego, aby być firmą profesjonalną i innowacyjną. W kolejnych latach Pelion będzie poszukiwać innowacyjnych rozwiązań poprzez wdrażanie nowatorskich projektów oraz rozwój portali internetowych (np. pharmbook.pl) skierowanych do profesjonalistów z branży farmaceutycznej.

W 2013 roku w związku z kolejną obniżką urzędowej marży hurtowej (od stycznia 2013 roku) spółki realizujące hurtową sprzedaż do aptek i szpitali skupią się na dostosowaniu kosztów działalności do nowych warunków rynkowych, głównie w zakresie sprzedaży hurtowej do aptek.

Ponadto z uwagi na decyzje prawne i administracyjne odnoszące się do programów skierowanych do pacjentów realizowanych w Aptekach Dbam o Zdrowie, w kwietniu 2013 roku podjęto decyzję o zawieszeniu funkcjonowania tych programów, co może mieć bezpośrednie przełożenie na wyniki osiągane przez linię sprzedaży detalicznej.

As of the date of this financial report, the Group had no plans to undertake any significant capital investments in the purchase of shares in other companies. However, owing to the changing situation on the pharmaceutical market and activities aimed at reforming the capital structure of the Pelion Capital Group, future decisions to undertake such investments cannot be excluded.

GROUP EXPANSION STRATEGY

Pelion Group's strategy is to strengthen its position in all segments of the pharmaceutical market, as well as to build lasting value on the capital markets.

As a company with over 20 years of history, Pelion S.A., together with its affiliated companies, is aware of the increasing demands and expectations facing the business community. In our daily activity we strive to be a professional and innovative company. In the coming years Pelion will seek out innovative solutions by implementing original projects, and by developing internet portals (such as pharmbook.pl) aimed at pharmaceutical industry professionals.

In 2013, as a result of a further statutory reduction in wholesale margins (effective from January 2013), companies engaged in wholesale selling to pharmacies and hospitals will focus on adapting their operating costs to new market conditions, primarily in respect of wholesale sales to pharmacies.

Additionally, as a result of legal and administrative decisions addressing programs in Dbam o Zdrowie Pharmacy, on April 2013 it was decided to suspend these programs, which may have a direct impact on results achieved by the retail sales business line.

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ (TYS. PLN)
CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION (PLN THOUSAND)

AKTYWA / ASSETS	31.12.2011 (przekształcone) / Dec 31 2011 (restated)	31.12.2012 / Dec 31 2012
I. AKTYWA TRWAŁE / NON-CURRENT ASSETS	**921 041**	**922 254**
1. Wartość firmy / Goodwill	572 582	559 493
2. Wartości niematerialne / Intangible assets	46 104	50 334
3. Rzeczowe aktywa trwałe / Property, plant and equipment	186 178	202 873
4. Nieruchomości inwestycyjne / Investment property	19 849	11 074
5. Inwestycje rozliczane zgodnie z metodą praw własności / Investments accounted for with equity method	1 675	5 419
6. Pozostałe aktywa finansowe długoterminowe / Other non-current financial assets	16 533	17 339
7. Należności długoterminowe / Non-current receivables	24 734	24 973
8. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego / Deferred tax assets	51 679	48 895
9. Pozostałe aktywa trwałe / Other non-current assets	1 707	1 854
II. AKTYWA OBROTOWE / CURRENT ASSETS	**1 539 113**	**1 563 769**
1. Zapasy / Inventories	643 749	777 305
2. Pozostałe aktywa finansowe krótkoterminowe / Other current financial assets	31 409	50 137
3. Należności krótkoterminowe / Current receivables	707 333	615 829
- Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności / Trade and other receivables	698 795	608 334
- Należności z tytułu podatku dochodowego / Current tax receivables	8 538	7 495
4. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty / Cash and cash equivalents	160 155	113 906
5. Pozostałe aktywa obrotowe / Other current assets	5 467	6 592
III. AKTYWA TRWAŁE PRZEZNACZONE DO ZBYCIA / NON-CURRENT ASSETS HELD FOR SALE	**14 596**	**-**
AKTYWA RAZEM / TOTAL ASSETS	**2 474 750**	**2 486 023**

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ (TYS. PLN)
CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION (PLN THOUSAND)

KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA / EQUITY AND LIABILITIES	31.12.2011 (przekształcone) / Dec 31 2011 (restated)	31.12.2012 / Dec 31 2012
I. KAPITAŁ WŁASNY RAZEM / TOTAL EQUITY	**540 276**	**543 599**
1. Kapitał własny przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej / Equity attributable to owners of the parent	537 620	541 396
1.1 Kapitał zakładowy / Share capital	24 834	24 139
1.2 Kapitał zapasowy / Statutory reserve funds	390 857	431 683
1.3 Akcje własne / Treasury shares	(6 749)	(10 906)
1.4 Kapitał pozostały - rezerwowy / Other capital reserves	82 113	151 722
1.5 Różnice kursowe z przeliczenia jednostek podporządkowanych / Exchange differences on translation of subordinates	32 827	14 153
1.6 Zyski zatrzymane / Retained earnings (deficit)	13 738	(69 395)
- zysk (strata) z lat ubiegłych / - profit (loss) brought forward	(66 493)	(125 305)
- zysk netto / - net profit	80 231	55 910
2. Udziały niekontrolujące / Non-controlling interests	2 656	2 203
II. ZOBOWIĄZANIA DŁUGOTERMINOWE / NON-CURRENT LIABILITIES	**362 478**	**316 413**
1. Zobowiązania i rezerwy długoterminowe / Non-current liabilities and provisions	359 277	302 763
1.1 Pozostałe zobowiązania finansowe / Other financial liabilities	348 555	290 059
1.2 Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego / Deffered tax liabilities	8 434	10 443
1.3 Rezerwy długoterminowe / Long-term provisions	2 288	2 261
2. Przychody przyszłych okresów / Deffered income	3 201	13 650
III. ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE / CURRENT LIABILITIES	**1 571 996**	**1 626 011**
1. Zobowiązania i rezerwy krótkoterminowe / Current liabilities and provisions	1 544 870	1 598 596
1.1 Pozostałe zobowiązania finansowe / Other financial liabilities	143 626	67 392
1.2 Zobowiązania z tytułu opcji na zakup udziałów niekontrolujących / Liabilities under options to purchase non-controlling interests	127	-
1.3 Rezerwy krótkoterminowe / Short-term provisions	3 304	3 472
1.4 Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania / Trade and other payables	1 396 538	1 525 917
1.5 Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego / Current tax payable	1 275	1 815
2. Przychody przyszłych okresów oraz rozliczenia międzyokresowe / Accruals and deffered incomes	27 126	27 415
KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA RAZEM / TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	**2 474 750**	**2 486 023**

SKONSOLIDOWANY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT (TYS. PLN)
CONSOLIDATED INCOME STATEMENT (PLN THOUSAND)

DZIAŁALNOŚĆ KONTYNUOWANA / CONTINUING OPERATIONS	Okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2011 r. (przekształcone) / Twelve months ended Dec 31 2011 (restated)	Okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2012 r. / Twelve months ended Dec 31 2012
Przychody ze sprzedaży / Revenue	6 569 927	6 685 516
Koszt własny sprzedaży / Cost of sales	(5 772 334)	(5 858 086)
Zysk ze sprzedaży / Profit before tax	**797 593**	**827 430**
Koszty sprzedaży / Distribution costs	(591 656)	(597 352)
Koszty ogólnego zarządu / Administrative expenses	(110 127)	(109 477)
Pozostałe przychody operacyjne / Other income	9 528	7 935
Pozostałe koszty operacyjne / Other expenses	(9 236)	(28 439)
Udział w zyskach (stratach) jednostek stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięć wycenianych zgodnie z metodą praw własności / Share in net profit / (loss) of associates and joint ventures accounted for with equity method	266	666
Zysk na działalności operacyjnej / Operating profit	**96 368**	**100 763**
Zysk (strata) z inwestycji / Gain (loss) on investments	656	202
Przychody finansowe / Finance income	19 718	24 548
Koszty finansowe / Finance cost	(51 240)	(48 807)
Zysk brutto / Profit before tax	**65 502**	**76 706**
Podatek dochodowy / Income tax expense	15 629	(20 234)
Zysk netto z działalności kontynuowanej / Net profit on continuing operations	**81 131**	**56 472**
Zysk netto ogółem / Total net profit	**81 131**	**56 472**
Przypadający / Attributable to:		
Akcjonariuszom podmiotu dominującego / Owners of the parent	80 231	55 910
Akcjonariuszom niekontrolującym / Non-controlling interests	900	562
Zysk za okres sprawozdawczy / Profit for the reporting period	**80 231**	**55 910**
Średnia ważona liczba akcji zwykłych / Weighted average number of ordinary shares	**12 144 028**	**11 770 352**
Średnia ważona rozwodniona liczba akcji zwykłych / Diluted weighted average number of ordinary shares	**12 436 895**	**12 058 652**
Zysk na jedną akcję zwykłą (PLN) / Earnings per ordinary share (PLN)		
- podstawowy / - basic	6,61	4,75
- rozwodniony / - diluted	6,45	4,64

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH (TYS. PLN)
CONSOLIDATED STATEMENT OF CASH FLOWS (PLN THOUSAND)

A. PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ / CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES	Okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2011 r. / Twelve months ended Dec 31 2011	Okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2012 r. / Twelve months ended Dec 31 2012
I. Zysk (strata) brutto / Profit / (loss) before tax	**65 502**	**76 706**
II. Korekty razem / Total adjustments	**191 236**	**146 995**
1. Udział w (zyskach) stratach netto jednostek podporządkowanych wycenianych metodą praw własności / Share in net (profit) / loss of subordinates accounted for with equity method	(266)	(666)
2. Amortyzacja / Depreciation and amortisation	32 325	38 797
3. (Zyski) straty z tytułu różnic kursowych / Foreign exchange (gains) / losses	3 689	(3 151)
4. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy) / Interest and profit distributions (dividends)	33 282	26 821
5. (Zysk) strata ze sprzedaży aktywów trwałych / (Gain) / loss on disposal of non-current assets	(1 566)	10 673
6. Zmiana stanu zapasów / Change in inventories	152 728	(149 309)
7. Zmiana stanu należności / Change in receivables	(88 963)	83 856
8. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów / Change in current liabilitis (net of bank borrowings and other debt instruments)	91 963	153 233
9. Zapłacony podatek dochodowy / Income tax paid	(31 127)	(13 910)
10. Inne korekty netto / Other adjustments, net	(829)	651
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I +/- II) / Net cash from operating activities (I +/- II)	**256 738**	**223 701**
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej / B. Cash flows from investing activities		
I. Wpływy / Cash provided by investing activities	**131 844**	**127 066**
1. Zbycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych / Disposal of intangible assets and property, plant and equipment	30 472	10 882
2. Zbycie jednostek zależnych pomniejszone o środki pieniężne tych jednostek / Disposal of subsidiaries (net of cash disposed of)	505	470
3. Zbycie pozostałych aktywów finansowych / Disposal of other financial assets	31 907	10 128
4. Spłata udzielonych pożyczek / Repayment of loans advanced	65 356	98 813
5. Odsetki / Interest	3 604	6 740
6. Inne wpływy inwestycyjne netto / Other cash used in investing activities, net	-	33
II. Wydatki / Cash used in investing activities	**(178 520)**	**(178 053)**
1. Nabycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych / Acquisition of intangible assets and property, plant and equipment	(57 812)	(43 545)
2. Nabycie jednostek zależnych pomniejszone o środki pieniężne tych jednostek / Acquisition of subsidiaries (net of cash acquired)	(18 231)	(3 684)
3. Nabycie pozostałych aktywów finansowych / Acquisition of other financial assets	(10 617)	(10 310)
4. Udzielone pożyczki / Loans advanced	(80 787)	(118 060)
5. Inne wydatki inwestycyjne netto / Other cash used in investing activities, net	(11 073)	(2 454)
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I - II) / Net cash from investing activities(I - II)	**(46 676)**	**(50 987)**

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH (TYS. PLN)
CONSOLIDATED STATEMENT OF CASH FLOWS (PLN THOUSAND)

C. PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ / CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES	Okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2011 r. / Twelve months ended Dec 31 2011	Okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2012 r. / Twelve months ended Dec 31 2012
I. Wpływy / Cash provided by financing activities	**308 450**	**72 596**
1. Wpływy netto z emisji akcji i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału / Net proceeds from issue of shares and other equity instruments and additional contributions to equity	3 395	-
2. Kredyty i pożyczki, emisja dłużnych papierów wartościowych / Increase in bank borrowings and other debt instruments, issue of debt securities	305 055	72 596
II. Wydatki / Cash used in financing activities	**(454 546)**	**(291 559)**
1. Nabycie akcji własnych / Purchase shares	(13 071)	(16 182)
2. Wykup udziałów niekontrolujących / Purchase shares from non-controlling interests	(9 395)	(211)
3. Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli / Dividends and other distributions to shareholders	(14 911)	(17 851)
4. Dywidendy i inne udziały w zyskach wypłacone przez spółki zależne udziałowcom niekontrolującym / Dividends and other profit distributions paid by subsidiaries to non-controlling interests	(845)	(1 033)
5. Spłaty kredytów i pożyczek, wykup dłużnych papierów wartościowych / Repayment of bank borrowings and other debt instruments, redemption of debt securities	(373 209)	(221 294)
6. Z tytułu innych zobowiązań finansowych / Other financial liabilities	(5 692)	(1 179)
7. Odsetki / Interest	(37 423)	(33 809)
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I - II) / Net cash from financing activities (I - II)	**(146 096)**	**(218 963)**
D. Przepływy pieniężne netto, razem (A.III +/-B.III +/- C.III) / Total net cash flow (A.III +/-B.III +/- C.III)	**63 966**	**(46 249)**
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym / Balance-sheet change in cash, including:	**63 966**	**(46 249)**
- zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych / change in cash resulting from foreign exchange differences	3 763	(3 224)
F. Środki pieniężne na początek okresu / Cash at the beginning of period	**96 189**	**160 155**
G. Środki pieniężne na koniec okresu (F+/- D) / Cash at the end of period (F+/- D)	**160 155**	**113 906**

Pełna treść skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Pelion dostępna jest na stronie www.pelion.eu

The full Pelion Capital Group consolidated financial statement is available at www.pelion.eu.

RAPORT SPOŁECZNEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI BIZNESU
CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY REPORT

Dbamy o zdrowe relacje

CARING FOR HEALTHY RELATIONS

NASZA PASJA, TWOJA INWESTYCJA
OUR PASSION, YOUR INVESTMENT

SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZAWSZE BYŁA WPISANA W STRATEGIĘ BIZNESOWĄ PELIONA. PODSTAWĄ DZIAŁAŃ CSR JEST DBAŁOŚĆ O ZDROWIE I BEZPIECZEŃSTWO, WIDOCZNA W KAŻDYM OBSZARZE DZIAŁAŃ: W RELACJACH Z RYNKIEM, PRACOWNIKAMI I SPOŁECZNOŚCIĄ LOKALNĄ, W ODNIESIENIU DO OTOCZENIA RYNKOWEGO, SPOŁECZNEGO I ŚRODOWISKA NATURALNEGO.

SOCIAL RESPONSIBILITY HAS BEEN AN ELEMENT OF PELION'S CORPORATE STRATEGY FROM THE VERY BEGINNING. THE FOUNDATION OF CSR IS CARING FOR HEALTH AND SAFETY, VISIBLE IN EVERY AREA OF ACTIVITY: IN RELATIONSHIPS WITH MARKETS, EMPLOYEES AND THE LOCAL COMMUNITY, IN RESPECT OF THE MARKET, SOCIAL AND NATURAL ENVIRONMENT.

NASZA MISJA

Zdrowie, zgodnie z definicją Światowej Organizacji Zdrowia, to nie tylko brak choroby czy niepełnosprawności, ale i stan pełnego fizycznego, psychicznego i społecznego dobrostanu. To przede wszystkim:

- witalność i aktywność, które motywują, by podejmować wyzwania i szukać nowych dróg;
- siła, która daje pewność i pozwala wspierać innych;
- racjonalność w podejmowaniu decyzji;
- umiejętność nawiązywania pozytywnych, trwałych relacji;
- równowaga i spokój oparte na wspólnych wartościach;
- wiedza pozwalająca korzystać z szans i ograniczać ryzyko;
- świadomość, która każe przyjmować odpowiedzialność;
- dobra kondycja, dzięki której można wejść na szczyt.

Tak właśnie pojmujemy naszą misję: „Dbamy o zdrowie" – zdrowie pacjentów, którym dostarczamy leki i sprzęt medyczny; zdrowie organizacji w jej relacjach z pracownikami, partnerami i inwestorami; zdrowie społeczności, w których funkcjonujemy, i środowiska, w którym żyjemy.

ŚWIADOMOŚĆ OCZEKIWAŃ

Ze względu na profil działalności Grupa Pelion jest nieodłącznie związana z szeroko rozumianym sektorem ochrony zdrowia. Społeczne oczekiwania wobec tego typu jednostek są zawsze bardzo wysokie – ich działalność wpływa przecież na bodaj najważniejszy aspekt ludzkiego życia. Podstawą strategii społecznej odpowiedzialności Grupy, nierozerwalnie związanej ze strategią biznesową, jest zatem dbałość o zdrowie i bezpieczeństwo, widoczna w każdym obszarze działań: w relacjach z rynkiem, pracownikami i społecznością lokalną, w odniesieniu do otoczenia rynkowego, społecznego i środowiska naturalnego.

Jako firma obecna na rynku od 23 lat mamy świadomość rosnących oczekiwań wobec świata biznesu. Powinność reagowania na problemy współczesnego świata i aktywnego włączania się w ich rozwiązywanie w sposób szczególny spoczywa na spółkach giełdowych, które muszą wykazywać się transparentnością prowadzonych działań. Społeczna odpowiedzialność zawsze była wpisana w strategię biznesową Peliona.

OUR MISSION

Health, as defined by the World Health Organization, is a state of complete physical, mental and social well-being and not merely the absence of disease or infirmity. It is first and foremost:

- vitality and activeness, which provide motivation to take on challenges and seek new paths;
- strength, which gives confidence and allows us to support others;
- rationality in decision-making;
- the ability to form positive, lasting relationships;
- equilibrium and peace, based on shared values;
- knowledge that makes it possible to take advantage of opportunities and limit risk;
- awareness, which leads us to take responsibility;
- good form, which makes it possible to scale mountains.

This is how we understand our mission: "Caring for health". For the health of patients we provide medicine and medical equipment to; for the health of our organization in its relationships with employees, partners and investors; for the health of the communities we function in and the environment we live in.

CONSCIOUS OF EXPECTATIONS

Pelion Healthcare Group's profile of activity links it deeply with the health care sector. Social expectations placed on such entities are always high, as their activities affect the most important aspect of people's lives. The core of the Group's social responsibility strategy, inseparable from its business strategy, is caring for health and safety, visible in every area of activity: in relationships with markets, employees and the local community, in respect of the market, social and natural environment.

As a company active on the market for 23 years, we are aware of the growing expectations placed on the business community. Listed companies are particularly expected to actively engage in tackling problems arising in the modern world, in a transparent manner. Social responsibility has always been a part of Pelion's business strategy.

JESTEŚMY AKTYWNI
WE ARE ACTIVE

W CODZIENNEJ PRACY KIERUJEMY SIĘ POWSZECHNIE UZNAWANYMI WARTOŚCIAMI. TROSZCZYMY SIĘ O DOBRO PACJENTÓW, SZUKAMY INNOWACYJNYCH ROZWIĄZAŃ, WSPÓŁPRACUJEMY ZE SOBĄ, ROZWIJAMY SIĘ, POSTĘPUJEMY ETYCZNIE, JESTEŚMY DOBRYMI GOSPODARZAMI.

DURING OUR DAILY WORK WE ADHERE TO UNIVERSALLY-ACKNOWLEDGED VALUES BY CARING FOR THE GOOD OF PATIENTS, SEEKING INNOVATIVE SOLUTIONS, COOPERATING AND GROWING, WHILE BEHAVING AS ETHICAL AND GOOD STEWARDS.

NASZE ZOBOWIĄZANIA // OUR COMMITMENTS	
Implementacja zasad GC oraz działań odpowiedzialnego biznesu wśród kontrahentów i partnerów biznesowych (2013–2015).	Implementation of principles of GC and responsible business practices among contractors and business partners (2013 – 2015).
Dołożenie wszelkich starań, aby utrzymać swoją pozycję w kolejnych edycjach Respect Index (2013–2015).	Making all possible efforts to maintain our position in future editions of the RESPECT Index (2013 – 2015).
Dokończenie prac nad przygotowaniem i wdrożeniem Kodeksu Etyki w 2013 roku.	Completion of work on preparation and implementation of our Code of Ethics in 2013.

Inicjatywy i zobowiązania Peliona w obszarze odpowiedzialności społecznej mają charakter strategiczny i długofalowy oraz są podejmowane z myślą o tym, aby przynieść jak największe korzyści zarówno społeczeństwu, jak i akcjonariuszom.

W 2012 roku została opracowana i przyjęta oficjalna Strategia CSR dla całej Grupy Kapitałowej Pelion na lata 2012-2015, w której zdefiniowane zostały kluczowe grupy interesariuszy, obszary działań i związane z nimi ryzyka oraz cele do osiągnięcia w wyznaczonym okresie.
Jednocześnie firma podjęła prace nad stworzeniem Kodeksu Etyki, który będzie regulował wszystkie aspekty związane z relacjami z jej wewnętrznym i zewnętrznym otoczeniem.
W minionym roku Grupa Kapitałowa Pelion została sygnatariuszem międzynarodowej inicjatywy ONZ na rzecz odpowiedzialnego biznesu i zrównoważonego rozwoju – Global Compact. Uczestnictwo w inicjatywie zobowiązuje do prowadzenia działalności z poszanowaniem 10 podstawowych zasad odwołujących się do praw człowieka, praw pracowniczych, ochrony środowiska, przeciwdziałania korupcji oraz promowania idei społecznej odpowiedzialności biznesu.
Potwierdzeniem faktu, że Pelion S.A. spełnia najwyższe standardy w zakresie odpowiedzialnego prowadzenia biznesu, było włączenie spółki w skład VI edycji Respect Index – pierwszego w Europie

Pelion's initiatives and commitments in the sphere of social responsibility are of a strategic, long-term nature and are undertaken with a view to generating the greatest possible benefits for society and shareholders alike.

In 2012, an official CSR Strategy concerning 2012-2015 was developed for the entire Pelion Healthcare Group, in which key stakeholder groups, areas of activity with related risks and targets for the selected period are defined.
At the same time, the company undertook works on a Code of Ethics, which will regulate all aspects of relationships with the internal and external environment.
Last year the Pelion Healthcare Group signed up to a United Nations initiative in support of responsible business and sustainable development – the Global Compact. Participants in this initiative are obliged to conduct activities while adhering to 10 basic principles related to human rights, workers' rights, environmental protection, the fight against corruption and promotion of corporate social responsibility.

Środkowo-Wschodniej giełdowego indeksu spółek odpowiedzialnych społecznie, którego celem jest promowanie najwyższych standardów zarządzania w zakresie ładu korporacyjnego. Obecność w tym indeksie traktujemy jako zobowiązanie do dalszego przestrzegania i uwzględniania w podejmowanych decyzjach biznesowych interesów wszystkich naszych interesariuszy. Jesteśmy przekonani, że postępowanie oparte na idei zrównoważonego rozwoju może przynieść konkretne i wymierne korzyści biznesowe.
Nasze przedsięwzięcia już od czterech lat zyskują także uznanie Forum Odpowiedzialnego Biznesu i są wymieniane w raporcie „Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki". W jego najnowszej edycji za 2012 rok znalazło się aż sześć zgłoszonych przez nas praktyk z różnych obszarów działania.

Dowiedz się więcej:
www.odpowiedzialnybiznes.pl

Rzeczniczka Prasowa, Renata Borkowska-Kubiak, odbiera nagrodę „Firma Dobrze Widziana" dla najbardziej odpowiedzialnej firmy w woj. łódzkim.

Spokesperson Renata Borkowska-Kubiak receives the "Well-Perceived Company" Award for the most socially responsible company in the Łódź Region.

Confirmation that Pelion S.A. meets the highest standards in responsible business is the company's inclusion in the 6th edition of the RESPECT Index Central and Eastern Europe's first index of socially responsible listed companies, whose aim is to promote the highest standards of corporate management. We treat our presence in this index as an obligation to continue accounting for the interests of all our stakeholders when taking business decisions. We firmly believe that adherence to the principle of sustainable development can bring concrete, measurable business benefits.
The Responsible Business Forum has recognized our undertakings for four years, which are listed in the report "Responsible Business in Poland. Good Practices". The newest edition, from 2012, contains six of our practices in various areas of activity.

Learn more at: www.odpowiedzialnybiznes.pl

PROWADZIMY DIALOG Z INTERESARIUSZAMI
WE ENGAGE IN DIALOG WITH STAKEHOLDERS

DIALOG Z INTERESARIUSZAMI POMAGA GRUPIE PELION AKTYWNIE MONITOROWAĆ ICH OCZEKIWANIA WZGLĘDEM WYWIERANEGO PRZEZ NIĄ WPŁYWU NA OTOCZENIE. DZIĘKI TEMU GRUPA MOŻE LEPIEJ ZARZĄDZAĆ RYZYKIEM PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI I SKUTECZNIEJ WYKORZYSTUJE SZANSE ZWIĄZANE Z UDZIELANIEM WŁAŚCIWEJ ODPOWIEDZI NA PŁYNĄCE Z OTOCZENIA SYGNAŁY.

DIALOG WITH STAKEHOLDERS HELPS THE PELION HEALTHCARE GROUP IN ACTIVELY MONITORING THEIR EXPECTATIONS AS TO THE GROUP'S INFLUENCE ON ITS ENVIRONMENT. THIS ALLOWS THE GROUP TO BETTER MANAGE RISK ASSOCIATED WITH ITS ACTIVITIES, AS WELL AS BETTER EXPLOIT OPPORTUNITIES GENERATED BY RESPONDING PROPERLY TO THE SIGNALS RECEIVED FROM ITS SURROUNDINGS.

„DBAMY O ZDROWIE. NASZA PASJA, TWOJA INWESTYCJA"
– to motto stawia w centrum naszej uwagi każdego interesariusza, jego potrzeby i oczekiwania; potrzeby pracowników i partnerów biznesowych; środowisk akademickich i organizacji pozarządowych, władz i społeczności lokalnych. Rozumiemy je dosłownie, dbając o zdrowie ludzi, i w przenośni, promując zdrowe praktyki w biznesie. Działania i dialog staramy się prowadzić odpowiedzialnie i etycznie, angażując wszystkie podmioty powiązane z Grupą Pelion zarówno bezpośrednio, jak i pośrednio.
Najważniejsze grupy interesariuszy zostały zdefiniowane w 2012 roku w toku prac nad Strategią Społecznej Odpowiedzialności Pelion Healthcare Group. W procesie podejmowania decyzji biznesowych, społecznych i środowiskowych Pelion stara się uwzględniać interesy wszystkich grup ze względu na wzajemne interakcje oraz możliwość wpływania lub fakt pozostawania pod wpływem organizacji.

Łódź Maraton Dbam o Zdrowie – młodzież odbiera nagrodę za najlepszy punkt kibicowania, zorganizowany dla szkół.

Łódź Dbam o Zdrowie Marathon – young people receive an award for the best fan support centre organised for schools.

Identyfikacja grup interesariuszy odbyła się w drodze konsultacji angażujących każdą ze spółek należących do Grupy oraz ich najważniejsze działy. Wszystkie otrzymały specjalnie przygotowaną ankietę, uwzględniającą – oprócz kwestii związanych z bieżącą działalnością – współpracę z organizacjami i kluczowymi partnerami. Zebrane w ten sposób informacje stały się podstawą dla stworzenia mapy interesariuszy.

„CARING FOR HEALTH. OUR PASSION, YOUR INVESTMENT"
– this slogan places every stakeholder, their needs and expectations at the center of attention: the needs of employees and business partners, along with those of academic and non-governmental organizations, public authorities and local communities. We interpret this motto literally, by caring for people's health, and metaphorically, by promoting healthy business practices. We strive to conduct our activities and dialog responsibly and ethically, engaging every entity linked with Pelion Healthcare Group, whether directly or indirectly.
The most important stakeholder groups were defined in 2012 during work on Pelion Healthcare Group corporate Social Responsibility Strategy. When taking business, social and environmental decisions, Pelion S.A. strives to account for the interests of all these groups due to their mutual interactions, as well as the possibility to influence and be influenced by the organization.

KLUCZOWI INTERESARIUSZE GRUPY PELION
PELION HEALTHCARE GROUP KEY STAKEHOLDERS:

- Pacjenci / Patients
- Pracownicy / Employees
- Klienci (apteki) / Customers (Pharmacies)
- Spółki Grupy Kapitałowej Pelion / Pelion Healthcare Group Companies
- Dostawcy, podwykonawcy i partnerzy biznesowi / Suppliers, Contractors and Business Partners
- Konkurencja / Competitors
- Regulatorzy i integratorzy rynku / Market regulators and integrators
- Uczestnicy rynku kapitałowego / Capital market participants
- Organy nadzorujące i kontrolne / Oversight authorities
- Lokalne społeczności i lokalne władze / Local communities and local authorities
- Organizacje pozarządowe / Non-governmental organizations
- Środowisko naukowe i akademickie / Scientific and academic communities
- Media / Media

FORMY DIALOGU Z WYBRANYMI GRUPAMI INTERESARIUSZY

Grupa Pelion rozumie wpływ, jaki każda z grup interesariuszy może wywierać na kulturę organizacyjną i działalność firmy. Jest też świadoma szans wynikających ze wzajemnego zrozumienia i współpracy oraz zagrożeń związanych z ich brakiem. W celu utrzymania stałego kontaktu podejmuje zatem różne formy dialogu i komunikacji, sięgając w ich realizacji, jako firma innowacyjna, po najnowsze osiągnięcia techniki.

Identification of stakeholder groups took place during consultations involving each of the Group's companies and their most important departments. They were sent a specially-prepared survey concerning both ongoing activities and their cooperation with other organizations and key partners. The information thus obtained served as the basis for developing a stakeholder map.

FORMS OF DIALOG WITH SELECTED STAKEHOLDER GROUPS

Pelion Healthcare Group understands the impact each stakeholder group can have on the organization's culture and its operations, and we are aware of the opportunities arising from mutual understanding and cooperation as well as the dangers of their absence. In order to maintain ongoing contact, we conduct various forms of dialog and communication; as an innovative company, we apply the newest achievements in technology to do so.

Mariola Belina-Prażmowska,
Dyrektor ds. Relacji Inwestorskich
Director of Investor Relations

Coraz więcej inwestorów zwraca uwagę na społeczne aspekty działania spółek notowanych na giełdzie. Szczególnie w trudnej sytuacji gospodarczej i spadku zaufania społecznego, którego poziom w Polsce pozostaje jednym z najniższych w Europie, kwestie związane z odpowiedzialnością biznesu są niezmiernie istotne. Ważne, by dialog był prowadzony ze wszystkimi grupami interesariuszy, aby wsłuchiwać się w ich potrzeby, korzystać z ich rad i uwag.

An increasing number of investors are beginning to pay attention to the social aspects of companies listed on stock exchanges. Particularly in this difficult economic and a decline in levels of trust in society, which in Poland remain among the lowest in Europe, issues of corporate responsibility are of great importance. It is crucial for a dialog to be conducted with all stakeholder groups, to listen to their needs, and to make use of their advice and observations.

NAJWAŻNIEJSZE GRUPY INTERESARIUSZY	FORMY DIALOGU I KOMUNIKACJI
PACJENCI	• dwumiesięcznik „Dbam o Zdrowie", kwartalnik „Magazyn 60+" • programy pacjenckie • newslettery • portale • e-mail, SMS
PRACOWNICY	• konsultacje • internet, elektroniczna tablica ogłoszeń • kwartalnik „Nasza Firma" • regularne spotkania kadry menedżerskiej • spotkania Rady Pracowniczej • integracyjne imprezy pracownicze i wyjazdy • biuletyny firmowe
DOSTAWCY, PODWYKONAWCY I PARTNERZY BIZNESOWI	• spotkania i konferencje • newslettery • kontakty bieżące (e-mail, telefon)
KLIENCI	• badanie satysfakcji • konferencje i regularne spotkania • miesięcznik „Bez Recepty", „Farmaekonomika Szpitalna" • szkolenia • portale dla farmaceutów • portale społecznościowe • newslettery • infolinia • kontakt mailowy, telefoniczny

NAJWAŻNIEJSZE GRUPY INTERESARIUSZY	FORMY DIALOGU I KOMUNIKACJI
UCZESTNICY RYNKU KAPITAŁOWEGO	• konferencje kwartalne służące prezentacji wyników Grupy • indywidualne i grupowe spotkania z analitykami i inwestorami • udział w konferencjach i spotkaniach • bieżące kontakty (e-mail, telefon) • raporty • newslettery, strona internetowa • media
ŚRODOWISKO NAUKOWE I AKADEMICKIE	• wymiana doświadczeń i wiedzy • udział w konferencjach • dni otwarte • udział w Radzie Biznesu Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego • ambasadorzy firmy Pelion
MEDIA	• komunikaty prasowe • konferencje prasowe • bieżące kontakty i komentarze • strona internetowa, mobilna strona
ORGANIZACJE POZARZĄDOWE	• spotkania • strona internetowa, portale społecznościowe • platforma współpracy NGO

Nad prawidłowym dostępem do informacji oraz komentowaniem bieżących wydarzeń, jakie mają miejsce w Grupie Pelion, czuwa Biuro Prasowe oraz Rzecznik Prasowy. Wyrazem uznania dla dobrej polityki informacyjnej firmy, otwartości na współpracę, szybkości reakcji oraz dostępności dla przedstawicieli mediów jest wyróżnienie Rzecznika Prasowego Pelion S.A. w rankingu Najlepszych Rzeczników Prasowych 2012, ogłoszonym przez miesięcznik gospodarczy „Home & Market" i media współpracujące z tym wydawnictwem.

KEY STAKEHOLDER GROUPS	FORMS OF DIALOG AND COMMUNICATION
PATIENTS	• Bi-monthly „Dbam o Zdrowie" (Caring for my Health), quarterly „Magazyn 60+" (60+ Magazine) • Patient programs • Newsletters • Websites • E-mail, text messages
EMPLOYEES	• Consultations • Internet, Electronic Message Board • Quarterly „Nasza Firma" (Our Company) • Regular meetings of management team • Employees' Council sessions • Integration meetings and trips • Company newsletters
SUPPLIERS, CONTRACTORS AND BUSINESS PARTNERS	• Meetings and conferences • Newsletters • Ongoing contact (e-mail, telephone)
CUSTOMERS	• Satisfaction surveys • Conferences and cyclical meetings • Monthly „Bez recepty" (Over the Counter), „Farmakoekonomika Szpitalna" (Hospital Pharmacology Economics) • Training sessions • Websites for pharmacists • Social media • Newsletters • Hotlines • E-mail and telephone contact

KEY STAKEHOLDER GROUPS	FORMS OF DIALOG AND COMMUNICATION
CAPITAL MARKET PARTICIPANTS	• Quarterly conferences for presenting the Group's results • Individual and group meetings with analysts and investors • Participation in conferences and meetings • Ongoing contact (e-mail, telephone) • Reports • Newsletters, website • Media
SCIENTIFIC AND ACADEMIC COMMUNITIES	• Experience and knowledge exchanges • Participation in conferences • Open houses • Participation in the University of Łódź Management Faculty's Business Council • Pelion Ambassadors
MEDIA	• Press releases • Press conferences • Ongoing contact and commentary • Website (incl. mobile version)
NON-GOVERNMENTAL ORGANIZATIONS	• Meetings • Website, social media • NGO cooperation platform

Access to information and commentary on current events in the Pelion Healthcare Group are overseen by the Press Office and Spokesperson. The company's excellent information policy, openness to cooperation, reaction speed and access to media representatives were recognized by the inclusion of the Pelion Healthcare Group Spokesperson in the 2012 ranking of the Best Spokespersons issued by the market magazine "Home&Market" and cooperating media outlets.

Renata Borkowska-Kubiak,

Rzecznik Prasowy Pelion S.A.
Pelion Healthcare Group Spokesperson

Dobra komunikacja wewnętrzna w Grupie i łatwy kontakt z kadrą zarządzającą pozwala na szybkie reagowanie na potrzeby rynku i komentowanie bieżących wydarzeń w firmie, istotnych z punktu widzenia wszystkich interesariuszy. Ważne jest, aby nie unikać mediów i nie uciekać od trudnych tematów. Szczególnie cieszy mnie, że bardzo często możemy dzielić się naszymi dobrymi praktykami z dziedziny odpowiedzialności społecznej, której jestem zwolennikiem i propagatorem.

Proper internal communication in the Group and good contact with management allows for quick reactions to the needs of the market, as well as commentary on current events in the company of significance to stakeholders. It is important to maintain contact with the media and tackle difficult issues head-on. A particular joy for me is regular communication and sharing of our best practices in CSR, which I support wholeheartedly and with conviction.

NASZE ZOBOWIĄZANIA // OUR COMMITMENTS

Wdrożenie i usprawnienie nowoczesnych form komunikacji z inwestorami w 2013 roku.	Implementing and perfecting modern forms of investor communication in 2013.
Kontynuacja współpracy z uczelniami, a także przygotowanie działań z zakresu employer branding w 2013 roku.	Continuing cooperation with institutions of higher learning, along with preparing employer branding undertakings in 2013.

CZŁONKOSTWO W ORGANIZACJACH

- Izba Gospodarcza Farmacja Polska
- Polska Rada Biznesu
- Związek Pracodawców Hurtowni Farmaceutycznych
- World Economic Forum
- Global Compact – Organizacja Narodów Zjednoczonych
- Stowarzyszenie Emitentów Giełdowych
- GIRP (Groupement International de la Répartition Pharmaceutique Full-line Wholesalers/The European Association of Pharmaceutical Full-Line Wholesalers)
- Łomżyńska Izba Przemysłu Handlowego
- Polska Organizacja Pracodawców Osób Niepełnosprawnych
- Fundacja na rzecz Rozwoju Wydziału Farmaceutycznego przy Uniwersytecie Medycznym w Poznaniu
- Lubelski Klub Biznesu

MEMBERSHIP IN ORGANIZATIONS

- "Farmacja Polska" Chamber of Commerce
- Polish Business Roundtable
- Association of Polish Pharmaceutical Wholesalers Employers
- World Economic Forum
- Global Compact – United Nations
- Polish Association of Listed Companies
- The European Association of Pharmaceutical Full-Line Wholesalers
- Łomża Chamber of Industry and Commerce
- Polish Organization of Employers of the Disabled
- Foundation for Development of the Pharmaceutical Faculty at the Poznań University of Medical Sciences
- Lubelski Business Club

RAPORTUJEMY
WE REPORT

RAPORTOWANIE O DZIAŁALNOŚCI W OBSZARZE ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU STAJE SIĘ DZIŚ STANDARDEM NOWOCZESNYCH FIRM. JEST TEŻ WYRAZEM DBAŁOŚCI I SZACUNKU OKAZYWANEGO INTERESARIUSZOM, STĄD BOWIEM CZERPANE SĄ INFORMACJE O WSZELKICH DZIAŁANIACH POZAFINANSOWYCH.

REPORTING ON ACTIVITIES IN THE AREA OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT HAS BECOME THE STANDARD FOR TODAY'S MODERN COMPANIES. IT IS ALSO AN EXPRESSION OF CARE AND RESPECT FOR STAKEHOLDERS, AS IT IS A SOURCE OF INFORMATION ON ALL TYPES OF ACTIVITIES UNRELATED TO FINANCIAL MATTERS.

POZIOM APLIKACJI / APPLICATION LEVEL	C	C+
STANDARDOWE INFORMACJE / STANDARD INFORMATION		ZEW. WERYFIKACJA RAPORTU / EXTERNAL REPORT VERIFICATION
G3 informacje o profilu G3 Information about profile RESULT	Raportowanie: Reporting: 1.1, 2.1 –2.10, 3.1–3,8, 3.10 – 3.12, 4.1 – 4.4, 4.14 –4.15	
G3 Informacje o podejściu do zarządzania G3 Information about approach to management RESULT	Niewymagane Not required	
G3 Wskaźniki wyników & Wskaźniki z Suplementów Sektorowych G3 Results Indicators & Indicators from Sectoral Supplements RESULT	Raportowanie minimum 10 wskaźników, w tym co najmniej po jednym ekonomicznym, społecznym i środowiskowym Minimum reporting of 10 indicators, including at least one economic, one social and one environmental	

*Suplement sektorów w wersji finalnej / Sectoral supplements in final version

NASZE ZOBOWIĄZANIA // OUR COMMITMENTS

Rozszerzenie zakresu informowania o działaniach CSR (2013–2015).	Expanding the scope of information on CSR undertakings (2013 – 2015).

Prezentowany dokument jest pierwszym raportem sporządzonym przez Grupę Pelion i obejmuje działania podejmowane w okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2012 roku. Kolejne raporty będą publikowane w cyklu rocznym. Podsumowując swoje dokonania w obszarze społecznej odpowiedzialności i wydając raport oparty na międzynarodowych wytycznych GRI, chcemy potwierdzić, że fundamentalną zasadą naszej działalności jest przejrzystość i uczciwość. Zamieszczone dane i informacje dotyczą centrali spółki mieszczącej się przy ul. Zbąszyńskiej 3 w Łodzi oraz czterech głównych linii biznesowych. W przypadku innej prezentacji danych lub informacji każdorazowo będzie to wyraźnie zaznaczone.
Raport został opracowany zgodnie z Wytycznymi GRI na poziomie C+ i poddany niezależnej weryfikacji zewnętrznej. Raport poświadczający Deloitte Advisory dotyczy części pozafinansowej Zintegrowanego Raportu Rocznego za 2012 rok.
Szczegółowe informacje na temat poziomu wytycznych odpowiednich dla poziomu raportowania znajdują się na stronie: **www.globalreporting.org.**

Dialog z interesariuszami pomaga Grupie Pelion aktywnie monitorować ich oczekiwania względem wywieranego przez nią wpływu na otoczenie. Dzięki temu Grupa może lepiej zarządzać ryzykiem prowadzonej działalności i skuteczniej wykorzystuje szanse związane z udzielaniem właściwej odpowiedzi na sygnały płynące z otoczenia.

This document is the first report prepared by the Pelion Healthcare Group and encompasses undertakings in the period from 1 January through 31 December 2012. Future reports will be issued on a yearly basis. By summarizing our achievements in the area of CSR and issuing reports compliant with the international GRI standards, we desire to demonstrate that the fundamental principles guiding our activities are transparency and honesty.
The data and information included herein concern the Company's seat located in Łódź at ul. Zbąszyńska 3 and our four primary business lines. When other data or information is presented, it will be clearly indicated as such.
This report has been prepared in compliance with GRI Guidelines for the C+ level, and submitted for independent external verification. The Deloitte Advisory verification report concerns the non-financial portion of the Integrated Annual Report for 2012.
Details concerning the recommendations applicable to the reporting level can be found at **www.globalreporting.org.**

Dialog with stakeholders helps the Pelion Healthcare Group in actively monitoring their expectations concerning the Group's influence on the surrounding environment. This allows the Group to better manage risk in its activities, as well as make better use of the opportunities that result from responding appropriately to signals from the outside.

DBAMY O ZDROWIE PACJENTA
CARING FOR THE PATIENT'S HEALTH

CHARAKTER PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI ORAZ JEJ SKALA SPRAWIAJĄ, ŻE NA PELION HEALTHCARE GROUP SPOCZYWA SZCZEGÓLNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZA ZDROWIE PACJENTÓW. OBEJMUJE ONA REALNY WPŁYW ZARÓWNO NA DOSTĘP DO LEKÓW, KWESTIE ZWIĄZANE Z BEZPIECZEŃSTWEM ICH STOSOWANIA, JAK I KSZTAŁTOWANIE ŚWIADOMOŚCI I POSTAW PROZDROWOTNYCH.

THE NATURE AND SCALE OF OUR ACTIVITIES PLACES A SPECIAL RESPONSIBILITY ON THE PELION HEALTHCARE GROUP FOR THE HEALTH OF PATIENTS. IT ENCOMPASSES DIRECT INFLUENCE ON ACCESS TO MEDICATIONS, ISSUES RELATED TO THEIR SAFE USAGE, AND ENCOURAGING HEALTHY LIFESTYLES.

Podopieczny Fundacji „Dbam o Zdrowie" z upominkiem z akcji „I Ty możesz zostać Św. Mikołajem".

A child supported by the Dbam o Zdrowie Fundation with a gift received in the "You can be Santa Claus too" campaign.

Silna pozycja konkurencyjna Grupy Pelion i związana z tym obecność we wszystkich kanałach dystrybucji farmaceutycznej sprawiają, że odpowiedzialność za zapewnienie ciągłości zaopatrzenia rynku w leki jest traktowana priorytetowo. W praktyce znajduje ona odzwierciedlenie zarówno w strategicznych, jak i codziennych decyzjach biznesowych odnoszących się do większości obszarów prowadzonej działalności. Jej przejawami są m.in.:

- ciągły rozwój kanałów dostaw i dystrybucji oraz optymalizacja związanych z nimi procesów logistycznych;
- odpowiedzialna polityka cenowa;
- wdrażanie rozwiązań zapobiegających ryzyku nadużywania dominującej pozycji konkurencyjnej na rynku.

BEZPIECZEŃSTWO I ZDROWIE PACJENTA SĄ NAJWAŻNIEJSZE

Odpowiedzialność za zapewnienie bezpieczeństwa stosowania leków to dla Grupy zarówno konieczność zagwarantowania jakości procesów logistycznych, w tym optymalnych warunków przechowywania i transportu, jak i obowiązek dostarczenia pacjentowi niezbędnych informacji na temat terapii prowadzonej z ich wykorzystaniem. Troska o bezpieczeństwo i zdrowie pacjenta jest jedną z kluczowych wartości komunikowanych pracownikom przez firmę. Takie podejście ma na celu wzmocnienie świadomości pracowników reprezentujących wszystkie elementy łańcucha wartości, że podejmowane przez nich decyzje i działania mogą mieć bezpośrednie przełożenie na zdrowie pacjenta niezależnie od tego, czy dotyczą one procesów transportu i składowania, czy informacji przekazywanej pacjentowi w procesie bezpośredniej sprzedaży lub w ramach szeroko rozumianej komunikacji marketingowej.

Pelion Healthcare Group's strong market position and its presence in all pharmaceutical distribution channels means that responsibility for ensuring uninterrupted supplies of medicinal products to the market is treated as a priority. In practice this is reflected in both the strategic and day-to-day business decisions taken in the majority of our activities. This can be seen in:

- the constant expansion of supply and distribution channels and optimization of associated logistics processes,
- a responsible pricing policy,
- the implementation of solutions to prevent abuse of a dominant position on the market.

PATIENT SAFETY AND HEALTH TAKE PRIORITY

Responsibility for ensuring the safety of pharmaceutical products resting on the Group means both the necessity to ensure the quality of logistical processes, including optimal conditions of storage and transport, as well as the obligation to supply the patient with all necessary information concerning therapy involving their application. Concern for the patient's safety and health is one of the key values communicated by the company to its employees. Such an approach aims at strengthening the awareness of employees representing all elements of the value chain that their decisions and actions can have a direct impact on patient health, whether they concern storage and transport processes or information transmitted to patients in the process of direct sales or marketing communication in general.

WYKORZYSTUJEMY POSIADANY POTENCJAŁ RYNKOWY

W związku z tym, że zdrowie nierozerwalnie wiąże się z wiedzą i świadomością pacjentów w zakresie prawidłowego stosowania leków i zdrowego trybu życia, Grupa aktywnie wykorzystuje posiadany potencjał rynkowy do podejmowania działań zmierzających do edukacji pacjentów, w tym objęcia ich opieką farmaceutyczną, oraz promocji postaw sprzyjających utrzymaniu dobrej kondycji zdrowotnej. Służą temu m.in. kanały dystrybucji – miesięcznie Apteki Dbam o Zdrowie są odwiedzane przez ponad 5 mln pacjentów, natomiast portal internetowy **www.doz.pl.** notuje w ciągu miesiąca 4 mln odwiedzin.

Biorąc pod uwagę profil działalności i obszar, w którym skupione są największe kompetencje Grupy, również jej działalność społeczna jest w głównej mierze ukierunkowana na pacjenta, szczególnie w zakresie zwiększenia dostępu do leczenia dla grup znajdujących się w trudnej sytuacji życiowej. To założenie Grupa realizuje głównie poprzez tworzenie i realizację programów o charakterze informacyjnym, promocyjnym i charytatywnym.

W programie POF punkty można przekazać na podopiecznych Fundacji.

Points collected in the PCP can go towards helping the beneficiaries of the Foundation.

LEVERAGING OUR MARKET POTENTIAL

Because health is directly linked with patients' knowledge and awareness concerning the proper application of pharmaceuticals and a healthy lifestyle, the Group actively leverages its market potential in undertakings designed to educate patients, including providing them with pharmaceutical care and promoting attitudes that help maintain good health. These goals are served by such assets as our distribution channels – each month Dbam o Zdrowie Pharmacies are visited by over 5 million patients, and 4 million people visit our website **www.doz.pl** in the same period.

Taking into consideration the nature of our activities and the area in which the Group's strongest competencies are focused, our social undertakings are also focused primarily on patients; this is especially true as concerns increasing access to treatment for those in challenging life circumstances. The Group achieves this goal primarily by developing and carrying out informational, promotional and charitable projects.

DBAMY O BEZPIECZEŃSTWO
CARING FOR SAFETY

CELEM GRUPY JEST DOSTARCZENIE PRODUKTÓW DO KLIENTÓW W SPOSÓB BEZPIECZNY, Z ZACHOWANIEM JAKOŚCI ODPOWIEDNIEJ DO ICH PRZEWIDZIANEGO ZASTOSOWANIA. GRUPA PELION ŚWIADCZY NAJWYŻSZEJ JAKOŚCI USŁUGI DOSTOSOWANE DO POTRZEB KLIENTÓW. STAWIAJĄC NA PIERWSZYM MIEJSCU DOBRO PACJENTA, NA KAŻDYM ETAPIE CYKLU ŻYCIA PRODUKTU PRZYKŁADA SZCZEGÓLNĄ WAGĘ DO ZARZĄDZANIA JAKOŚCIĄ. SPÓŁKI GRUPY UCZESTNICZĄ W NIM NA ETAPIE SKŁADOWANIA, DYSTRYBUCJI I DOSTAWY.

OUR GOAL IS TO DELIVER PRODUCTS TO PATIENTS IN A SAFE MANNER, ENSURING THEIR QUALITY IS APPROPRIATE FOR THEIR INTENDED USE. THE PELION HEALTHCARE GROUP OFFERS SERVICES OF THE HIGHEST QUALITY, ADAPTED TO THE NEEDS OF OUR CUSTOMERS. BY PUTTING PATIENTS' WELL-BEING FIRST, WE PLACE PARTICULAR EMPHASIS IN EACH PHASE OF THE PRODUCT CYCLE ON QUALITY MANAGEMENT. THE GROUP'S COMPANIES TAKE PART IN THIS DURING THE STAGES OF STORAGE, DISTRIBUTION AND DELIVERY.

W TROSCE O ODPOWIEDNIĄ JAKOŚĆ I BEZPIECZEŃSTWO PRODUKTÓW

Firma stosuje się do Kodeksu Dobrych Praktyk Dystrybucji, a wprowadzony wewnętrzny zintegrowany System Zarządzania Jakością bardzo szczegółowo określa procesy z nim związane, obejmując wszystkie sfery działalności: od przyjęcia i wprowadzenia produktu do magazynów, aż po dostarczenie go ostatecznemu odbiorcy – pacjentowi.

Utrzymanie odpowiedniej jakości i bezpieczeństwa produktów wprowadzanych do obrotu odbywa się poprzez:

- weryfikację produktu i weryfikację dostawcy – wprowadzenie dostawcy i produktu do Centralnej Kartoteki Produktów i Centralnej Kartoteki Kontrahentów wyłącznie po potwierdzeniu posiadania wymaganych zezwoleń;
- kontrolę dostaw – szczegółowe sprawdzenie zgodności dostawy z dokumentacją zakupu (m.in. dane dostawcy, nazwa i kraj wytwórcy, nazwa produktu, numer serii i data ważności) oraz warunków przewozu;
- nadzorowanie i monitorowanie warunków przechowywania (temperatury, wilgotności);
- nadzorowanie i monitorowanie warunków transportu do klientów.

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

- Ustawa z dnia 6 września 2001 roku Prawo farmaceutyczne (Dz.U. 2008, nr 45, poz. 271).
- Ustawa z dnia 25 sierpnia 2006 roku o bezpieczeństwie żywności i żywienia (Dz.U. 2010, nr 136, poz. 914).

Maratończyk Sławomir Narel z podopiecznym Fundacji, któremu dedykował swój bieg i zainicjował zbiórkę.

Marathon runner Sławomir Narel with a child from the Foundation to whom he dedicated his run and for whom he organised a fundraising action.

WITH CARE FOR THE HIGHEST PRODUCT QUALITY AND SAFETY

The company adheres to a Code of Good Distribution Practices, and the internal Quality Management System that has been implemented provides detailed descriptions of related processes in all areas of activity: from taking delivery of products and placing them in storage, through warehousing, to delivery to end users – patients.

Proper product quality and safety for pharmaceuticals brought to market is ensured through:

- verification of products and suppliers – suppliers and products are only entered into the Central Register of Products and Central Register of Partners upon confirmation that the required certificates are held;
- inspection of deliveries detailed examination of deliveries and their conformance with purchasing documentation (incl. supplier details, producer name and country, product name, lot number and expiry date) and transport conditions;
- oversight and monitoring of storage conditions (temperature, humidity);
- oversight and monitoring of conditions of transport to customers.

Handling of products during each stage of their distribution in respect of particular groups is performed in accordance with the following key statutory regulations:

- the Pharmaceutical Law Act of 6 September 2001 (Dz.U. 2008, No. 45, item 271),
- the Food Safety Act of 25 August 2006 (Dz.U. 2010, No. 136, item 914),
- the Act on Medical Devices of 20 May 2010 (Dz.U. 2010 No. 107, item 679),
- the Cosmetics Act of 30 March 2001 (Dz.U. 2001, No. 42 item 473).

- Ustawa z dnia 20 maja 2010 roku o wyrobach medycznych (Dz.U. 2010, nr 107, poz. 679).
- Ustawa z dnia 30 marca 2001 roku o kosmetykach (Dz.U. 2001, nr 42, poz. 473).

Usługę transportu produktów, w tym produktów leczniczych, spółka wykonuje zgodnie z następującymi głównymi regulacjami prawnymi:
- Ustawa z dnia 6 września 2001 roku o transporcie drogowym (Dz.U. 2007, nr 125, poz. 874 ze zm.).
- Ustawa z dnia 16 kwietnia 2004 roku o czasie pracy kierowców (Dz.U. 2004, nr 92, poz. 879 ze zm.).
- Ustawa z dnia 20 czerwca 1997 roku Prawo o ruchu drogowym (Dz.U. 2005, nr 108, poz. 908 ze zm.).
- Ustawa z dnia 21 marca 1985 roku o drogach publicznych (Dz.U. 2007, nr 19, poz. 115 ze zm.).
- Ustawa z dnia 15 listopada 1984 roku Prawo przewozowe (Dz.U. 2000, nr 50, poz. 601 ze zm.).

Bezpieczeństwo w transporcie drogowym zapewniamy 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.

Procedury postępowania dotyczą wszystkich grup produktów będących w obrocie spółek Grupy Pelion. Przestrzeganie regulacji prawnych i wewnętrznych uregulowań zapewnia bezpieczeństwo produktów i zachowanie ich jakości.

Pelion przywiązuje szczególną wagę do przestrzegania prawa do prywatności oraz ochrony danych osobowych. W 2012 roku nie odnotowano skarg dotyczących naruszenia prywatności klientów ani skarg dotyczących utraty danych.

The Company conducts transport of products and pharmaceuticals in accordance with the following key statutory regulations:
- the Road Transport Act of 6 September 2001 (Dz.U. 2007, No. 125, item 874, with amendments),
- the Act on Professional Drivers' Working Time of 16 April 2004 (Dz.U. 2004, No. 92, item 879, with amendments),
- the Road Traffic Act of 20 June 1997 (Dz.U. 2005, No. 108, item 908, with amendments),
- the Public Roadways Act of 21 March 1985 (Dz.U. 2007, No. 19, item 115, with amendments),
- the Transport Act of 15 November 1984 (Dz.U. 2000, No. 50, item 601, with amendments).

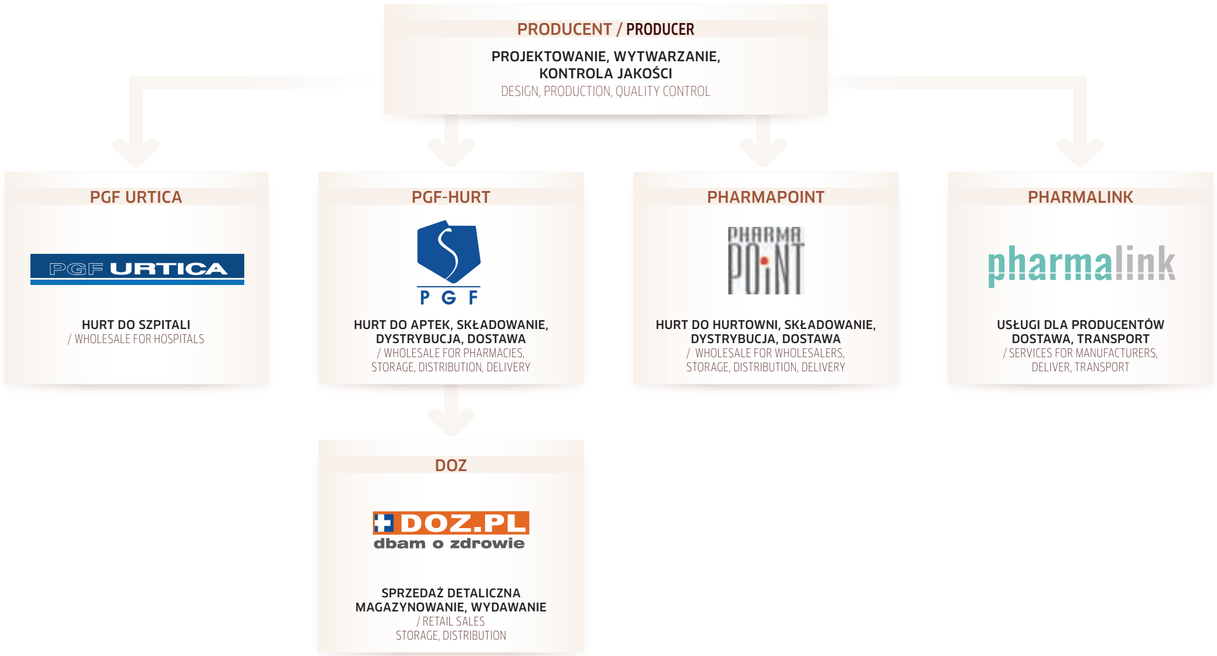
We ensure the safety of road transport by carefully monitoring such steps as:
- loading of products in compliance with established procedures,
- use of monitored travel routes,
- safety of unloading points (exclusively possessing GIF certification),
- unloading in compliance with established procedures,
- procedures in the event of technical difficulties, undertaking corrective measures.

Procedures apply to all product groups handled by Pelion Healthcare Group companies. Compliance with legal and internal regulations ensures that products are safe and their quality is maintained.

Pelion places particular emphasis on respecting the right to privacy and on protecting personal data. In 2012, we did not receive any complaints concerning violations of customer privacy nor data leaks.

SCHEMAT NR 1 / SCHEME NUMBER 1

UDZIAŁ SPÓŁEK GRUPY PELION W CYKLU ŻYCIA PRODUKTÓW
INVOLVEMENT OF PELION HEALTHCARE GROUP COMPANIES IN THE LIFE CYCLE OF PRODUCTS



OPIEKA FARMACEUTYCZNA
– EDUKACJA, DORADZTWO I BEZPOŚREDNIE WSPARCIE

PHARMACEUTICAL CARE
– EDUCATION, ADVICE AND DIRECT SUPPORT

WRAZ Z POSTĘPUJĄCYMI PROCESAMI GLOBALIZACYJNYMI WSZYSCY, W TYM PACJENCI, ZYSKUJĄ CORAZ WIĘKSZE MOŻLIWOŚCI, JEŚLI CHODZI O WYBÓR ROZWIĄZAŃ, KTÓRE SĄ DLA NICH NAJLEPSZE. UMIEJSCOWIENIE PACJENTA W CENTRUM UWAGI BIZNESOWEJ PELION HEALTHCARE GROUP POMAGA BUDOWAĆ WSPÓLNĄ WARTOŚĆ (DLA PACJENTÓW ORAZ GRUPY), CO OZNACZA WSPARCIE DĄŻEŃ DO TRWAŁEJ PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ NA RYNKU.

THE ONGOING PROCESS OF GLOBALIZATION PROVIDES EVERYONE, INCLUDING PATIENTS, WITH THE INCREASING OPPORTUNITY TO SELECT SOLUTIONS THAT ARE OPTIMAL FOR EACH INDIVIDUAL. BY PLACING THE PATIENT AT THE CENTER OF OUR BUSINESS ACTIVITIES, THE PELION HEALTHCARE GROUP IS HELPING TO BUILD COMMON VALUE (FOR BOTH PATIENTS AND THE GROUP), WHICH ALSO MEANS JOINT EFFORTS TO MAINTAIN OUR COMPETITIVE ADVANTAGE ON THE MARKET.

PROGRAM OPIEKI FARMACEUTYCZNEJ

Z myślą o zwiększeniu skuteczności i bezpieczeństwa farmakoterapii oraz uzupełnieniu opieki lekarskiej nad pacjentem dodatkową opieką farmaceutyczną Grupa Pelion uruchomiła na początku 2012 roku Program Opieki Farmaceutycznej (POF). Opracowany we współpracy z Collegium Medicum UJ oraz na podstawie najlepszych światowych rozwiązań w zakresie opieki nad pacjentem POF jest nastawiony na wspieranie farmaceuty (m.in. poprzez specjalny system szkoleń) w indywidualnej opiece nad pacjentami. Opieka ta jest w szczególności kierowana do pacjentów cierpiących z powodu chorób przewlekłych i ma stanowić dodatkową kontrolę i wsparcie w prowadzeniu wielolekowej terapii w taki sposób, aby uniknąć niepożądanych interakcji pomiędzy farmaceutykami oraz zapobiegać jednoczesnemu zażywaniu leków zawierających substancje o takim samym działaniu. W tym kontekście program stanowi odpowiedź na problem nadmiernej konsumpcji leków OTC oraz suplementów diety w polskim społeczeństwie.

Do końca grudnia 2012 roku do programu przystąpiło 1,7 mln pacjentów Aptek Dbam o Zdrowie. Program Opieki Farmaceutycznej został uznany przez tygodnik „Wprost" za ważny społecznie projekt na rzecz pacjentów, a DOZ S.A. wyróżniono nagrodą biznesową Kod Sukcesu, przyznawaną za niekonwencjonalne działania na polskim rynku oraz za odwagę funkcjonowania i umiejętność podejmowania trudnych wyzwań.

PHARMACEUTICAL CARE PROGRAM

With a view to improving the effectiveness and safety of pharmacological therapies and to supplementing the care provided by doctors to patients with complimentary pharmaceutical care, at the beginning of 2012 the Pelion Healthcare Group initiated its Pharmaceutical Care Program (PCP). Developed in conjunction with the Jagellonian University Collegium Medicum and based on globally-acknowledged best practices in patient care, the PCP is designed to assist pharmacists (by such activities as a special training system) in providing individual care to patients. This care is particularly aimed at patients suffering from long-term ailments, and is intended to serve as additional support in the provision of multi-drug therapy in order to avoid undesired interactions between medicinal products and to prevent the taking of multiple medicines generating the same effects. In this context the program constitutes a response to the excessive consumption of OTC medicines and dietary supplements present in Polish society.

By the end of 2012, 1,700,000 patients of the Dbam o Zdrowie Pharmacies chain had joined the Program. The Pharmaceutical Care Program has been recognized by "Wprost" magazine as a project of social value benefiting patients, and DOZ S.A. Has received the distinguished Code to Success business award, given for unconventional campaigns on the Polish market, courage in operations and the capacity to take on difficult challenges.

PROGRAM 60+

W 2012 roku Grupa kontynuowała realizację Programu 60+, stanowiącego unikalne w skali kraju przedsięwzięcie, którego celem jest obniżanie kosztów lekoterapii osób starszych w Polsce. Program powstał z inicjatywy farmaceutów Aptek Dbam o Zdrowie. Swoją misję – obniżanie kosztów leczenia osób 60+ – realizuje poprzez:

- bezpośrednie oddziaływanie na ceny leków w aptekach (dzięki temu pacjenci 60+ mogą kupić taniej leki RxP oraz OTC);
- prowadzenie kampanii edukacyjnej (dzięki temu pacjenci 60+ pozyskują wiedzę na temat możliwości tańszego leczenia się m. in. dzięki zamiennikom).

Uczestnicy programu mają uprawnienia do zakupu w preferencyjnych cenach szerokiego asortymentu leków nierefundowanych (m.in. na receptę), witamin i suplementów diety wyselekcjonowanych z myślą o osobach starszych. Dodatkowo uczestnikom Programu udostępniono m.in. specjalną nieodpłatną infolinię 60+, dzięki której mogą zapytać o ceny leków i tańszych zamienników jeszcze przed wizytą w aptece, a nawet zamówić leki bezpośrednio przez telefon.
Do końca grudnia 2012 roku w Programie zarejestrowanych było 1,3 mln pacjentów. Podobnie jak POF, Program 60+ został uhonorowany przez tygodnik „Wprost" nagrodą Kod Sukcesu.

DLA MAMY I MALEŃSTWA

Kontynuowany w 2012 roku program Dla Mamy i Maleństwa oferuje kobietom w ciąży i mającym dzieci, możliwość skorzystania z preferencyjnych warunków zakupu asortymentu produktów pielęgnacyjnych i leczniczych, wybranych z myślą o tej grupie. W ramach programu prowadzony jest też specjalistyczny portal www.dlamamy-imalenstwa.pl propagujący wiedzę na temat zdrowia dziecka i mamy.

60+ PROGRAM

In 2012, the Group continued conducting the 60+ Program, an initiative unlike any other in Poland aiming at reducing the costs of pharmacological therapy for Poland's senior citizens. The Program came about as an initiative of the Dbam o Zdrowie Pharmacies chain, which realizes its mission of reducing treatment costs for individuals aged 60 years and older through:

- direct reductions in prices of medicines sold in pharmacies (60+ patients can pay less for RxP and OTC drugs)
- an educational campaign (60+ patients receive information about reducing treatment costs by such means as substituting generics).

Program participants are entitled to discounted purchases a wide range of non-reimbursed drugs (including prescription drugs), vitamins and dietary supplements selected specially with seniors in mind. In addition, participants in the Program have access to a free 60+ hotline, on which they can inquire about prices of pharmaceuticals and low-cost generics before visiting the pharmacy, and they can even order them directly over the phone.
By the end of 2012, 1,300,000 patients had registered for the Program in Dbam o Zdrowie Pharmacies. As in the case of the PCP, the 60+ Program has been given the Code to Success award by "Wprost" magazine.

MOTHER AND CHILD

Continued in 2012, the Mother and Child Program provides pregnant women and mothers of children preferential conditions for purchases of an assortment of care and treatment products, specially selected with this group in mind. Another element of the Program is the website www.dlamamyimalenstwa.pl, providing specialist knowledge on the health of women and children.

PORTAL WWW.DOZ.PL

Serwis www.doz.pl, prowadzony i rozwijany przez DOZ S.A. wchodzącą w skład Grupy Pelion, jest największym i najnowocześniejszym w Polsce portalem o ochronie zdrowia, łączącym fachową wiedzę o profilaktyce zdrowotnej oraz opiece farmaceutycznej i medycznej z asortymentem ponad 17,5 tys. produktów oraz możliwością ich zamówienia do wybranej apteki stacjonarnej (ponad 2 tys. aptek). Do ceny zamawianych produktów nie są doliczane koszty przesyłki, dzięki czemu portal umożliwia pacjentom zakup leków po jednych z najniższych cen na rynku. Dodatkowo za pośrednictwem serwisu www.doz.pl można skorzystać z porad lekarzy i farmaceutów oraz uzyskać dodatkowe informacje na temat stosowanych leków.

WYDAWNICTWA

- Dwumiesięcznik „Dbam o Zdrowie" jest ściśle skoncentrowany na tematyce ochrony zdrowia i promocji zdrowego stylu życia. Magazyn odznacza się wysokim poziomem merytorycznym, który zapewnia współpraca ze specjalistami z wybranych dziedzin. Wydawany w nakładzie 160 tys. egzemplarzy dwumiesięcznik jest dostępny w aptekach Dbam o Zdrowie na terenie całej Polski oraz w salonach prasowych Empik, Inmedio, Relay i Ruch.
- Magazyn Partnerów Polskiej Grupy Farmaceutycznej „Bez Recepty" jest skierowany do farmaceutów. Właściciele i pracownicy aptek znajdą w nim aktualności z branży, a także porady dotyczące profilaktyki i zdrowego trybu życia, reportaże, recenzje muzyczne i literackie.
- Magazyn 60+ skierowany do seniorów.

WEBSITE WWW.DOZ.PL

Developed under the lead of the Pelion Healthcare Group company DOZ S.A., www.doz.pl is Poland's largest and most modern health care website, bringing together the knowledge of professionals on preventative medicine and pharmaceutical treatment with a selection of over 17,500 products, along with the possibility of ordering them for delivery to one of over 2000 brick-and-mortar pharmacies. There is no shipping charge added to the price of ordered products, which allows the portal to provide patients with pharmaceuticals at some of the lowest prices on the market. Additionally, via www.doz.pl users can seek professional advice from doctors and pharmacists as well as receive more information about the pharmaceuticals they are taking.

PUBLICATIONS

- The bi-monthly "Dbam o Zdrowie" is focused on caring for one's health and leading a healthy lifestyle. The magazine is distinguished by outstanding content produced in cooperation with specialists from a range of areas. With a circulation of 160,000, the magazine is available in Dbam o Zdrowie Pharmacies and the newsstands of Empik, Inmedio, Relay and Ruch.
- The Magazine of Partners of the Polish Pharmaceutical Group "Bez recepty" is published for pharmacists. Pharmacists and pharmacy owners can read up on current issues affecting the industry, as well as prophylactic medicine and healthy lifestyles, long-format reporting, and reviews of music and literature.
- The Magazine 60+ published for seniors.

DBAMY O ZDROWE RELACJE Z PRACOWNIKAMI
CARING FOR HEALTHY RELATIONS WITH EMPLOYEES

W STRUKTURACH GRUPY ZATRUDNIONYCH JEST BLISKO 7 TYS. PRACOWNIKÓW. DLA PELION HEALTHCARE GROUP PRACOWNICY STANOWIĄ KLUCZOWY KAPITAŁ, KTÓRY MA OGROMNY WPŁYW NA ROZWÓJ FIRMY. WIEDZA I DOŚWIADCZENIE PRACOWNIKÓW W POŁĄCZENIU Z PASJĄ I ZAANGAŻOWANIEM BUDUJĄ WARTOŚĆ FIRMY I SĄ ŹRÓDŁEM JEJ PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ.

THE GROUP'S COMPANIES EMPLOY NEARLY 7,000 INDIVIDUALS. THE STAFF OF PELION HEALTHCARE GROUP IS ITS KEY CAPITAL, EXERTING ENORMOUS INFLUENCE ON THE COMPANY'S DEVELOPMENT. THEIR KNOWLEDGE AND EXPERIENCE, TOGETHER WITH PASSION AND ENGAGEMENT, BUILD THE COMPANY'S VALUE AND ARE THE SOURCE OF ITS COMPETITIVE EDGE.

Szkolenie dla pracowników spółek z GK dotyczące tworzenia prezentacji.
Workshops on presentation development for GK member companies employees.

Starając się w jak najlepszy sposób wykorzystać kapitał ludzki, firma dąży do zapewnienia wszystkim pracownikom systematycznych szkoleń dostosowanych do indywidualnych potrzeb i predyspozycji.
Przekłada się to na ciągły rozwój profesjonalizmu pracowników, a w konsekwencji na skuteczniejszą sprzedaż, budowanie pozytywnych, długofalowych relacji z kontrahentami, stabilizowanie źródeł przychodu, a także zwiększanie sprzedaży do dotychczasowych i nowych klientów.

In making its best efforts to use this human capital, the company strives to provide all employees with systematic training programs, adapted to individual needs and talents. This brings real gains in our employees' professionalism, resulting in more effective sales, positive, constructive relations with partners, stabilization of revenue sources and increases in sales to both new and previous customers.

Zdrowe relacje z pracownikami pozwalają Grupie Pelion realizować najambitniejsze cele biznesowe z uwzględnieniem wspólnie podzielanych wartości.

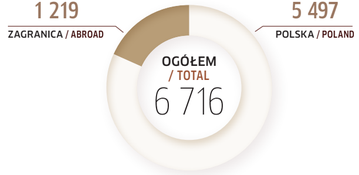
Healthy relations with employees allow Pelion Healthcare Group to accomplish its most ambitious business goals on a foundation of common values.

WIELKOŚĆ I STRUKTURA ZATRUDNIENIA
HEADCOUNT AND WORKFORCE STRUCTURE

WEDŁUG STANU NA 31 GRUDNIA 2012 ROKU ZATRUDNIENIE W GRUPIE WYNIOSŁO OGÓŁEM 6 716,53 ETATÓW.

AS OF 31 DECEMBER 2012, EMPLOYMENT IN THE GROUP AMOUNTED TO 6,716.53 FULL-TIME POSITIONS.

STRUKTURA ZATRUDNIENIA WEDŁUG REGIONÓW
REGIONAL HEADCOUNT STRUCTURE



ZATRUDNIENIE WEDŁUG WIEKU I PŁCI / EMPLOYMENT BY GENDER AND AGE

Region / Region	Liczba pracowników w etatach / Headcount of full--time positions (31.12.2012)	Wiek / Age: < 30	Wiek / Age: 30-50	Wiek / Age: 50 >	Płeć / Gender: K / F	Płeć / Gender: M / M
Pelion S.A.	70	6	48	16	37	33
Spółki polskie / Polish companies	5 427	1592	2894	941	4263	1164
Spółki zagraniczne / Foreign companies	1219	268	610	341	1 070	149
Razem / Total	6 716	1866	3552	1298	5370	1346
		28%	53%	19%	80%	20%

Struktura zatrudnienia ze względu na płeć pozostaje niezmienna od lat i w 2012 roku obejmowała odpowiednio 80 proc. kobiet i 20 proc. mężczyzn.
53 proc. pracowników firmy jest w wieku 30-50 lat, 28 proc. ma do 30 lat, a 19 proc. – powyżej 50 lat.
The structure of hiring by gender has remained stable for years, and in 2012 it consisted of 80% females, 20% males.
Among the Group's employees 53% are between the ages of 30 and 50, 28 under 30 and 19% over 50.

SPRAWY PRACOWNICZE A ZMIANY NA RYNKU FARMACEUTYCZNYM

Zmiany legislacyjne na rynku farmaceutycznym w Polsce, zapoczątkowane 1 stycznia 2012 roku, nie pozostały bez wpływu na sferę spraw pracowniczych. By przeciwdziałać negatywnym skutkom nowych regulacji, w Grupie Pelion został wdrożony program optymalizacji zatrudnienia, którego głównym celem była poprawa efektywności spółek w nowym otoczeniu prawnym po wejściu ustawy refundacyjnej na rynku polskim oraz utrzymanie wysokiej pozycji na konkurencyjnym rynku litewskim. W wyniku przeprowadzonej restrukturyzacji w całym holdingu zatrudnienie zmniejszyło się o 426,13 etaty.

Ze względu na wdrożony program optymalizacji zatrudnienia wskaźnik fluktuacji w 2012 roku wyniósł 0,24 i wzrósł o 7 proc. w stosunku do roku poprzedniego.

EMPLOYEE RELATIONS AND CHANGES ON THE PHARMACEUTICAL MARKET

Legislative changes on the Polish pharmaceutical market that came into effect on 1 January 2012 impacted the area of employee relations. In order to counteract the negative effects of the new regulations, Pelion Healthcare Group undertook a program of headcount optimization, with a view to increasing its companies' efficiency levels in the new legal environment created by implementation of the pharmaceutical reimbursement law and to maintaining our competitive position on the Lithuanian market. The restructuring brought a reduction in headcount across the entire holding of 426.13 full-time positions.

As a result of the headcount optimization program implemented, the fluctuation index in 2012 was 0.24 and grew 7 percent year-on-year.

POLITYKA WYNAGRODZEŃ
REMUNERATION POLICY

FIRMA DOKŁADA WSZELKICH STARAŃ, ABY WYNAGRODZENIE PRACOWNIKÓW BYŁO ADEKWATNE DO WYKONYWANEJ PRZEZ NICH PRACY I ZAJMOWANEGO STANOWISKA. KAŻDY PRACOWNIK MA DOSTĘP DO REGULAMINÓW I PROCEDUR SZCZEGÓŁOWO OKREŚLAJĄCYCH ZASADY ZATRUDNIANIA I WYNAGRADZANIA, CO GWARANTUJE TRANSPARENTNOŚĆ POLITYKI W TYM ZAKRESIE.

THE COMPANY MAKES EVERY EFFORT TO ENSURE THAT EMPLOYEE REMUNERATION IS COMMENSURATE WITH THEIR FUNCTION AND POSITION. EVERY EMPLOYEE HAS ACCESS TO THE WORKPLACE REGULATIONS AND PROCEDURES, WHICH SET OUT IN DETAIL THE RULES GOVERNING EMPLOYMENT AND REMUNERATION, ENSURING TRANSPARENCY OF THE RELATED POLICY.

Dzień otwarty w Pelion Healthcare Group 2012.
Open day at Pelion Healthcare Group 2012.

STOSUNEK WYNAGRODZENIA MĘŻCZYZN DO KOBIET. ŚREDNIA PŁACA ZASADNICZA
/ COMPARISON OF REMUNERATION BY GENDER. AVERAGE BASE PAY

		Płeć / Gender		
Region / Region	Średnia płaca / Average salary	K / F	M / M	Stosunek średniej płacy K do M [%] / Relation of F average salary to M (%)
Spółki polskie / Polish companies	3370	3271	3725	88%
Spółki zagraniczne (Litwa, waluta: lit) / Foreign companies (Lithuania, currency: lithium)	2118	2015	2861	70%

POLITYKA ZATRUDNIENIA
EMPLOYMENT POLICY

CELEM PELION HEALTHCARE GROUP JAKO PRACODAWCY JEST ZAPEWNIENIE PRACOWNIKOM STABILNYCH WARUNKÓW ZATRUDNIENIA. MAMY ŚWIADOMOŚĆ, ŻE SZCZEGÓLNIE W DZISIEJSZYCH, NIEPEWNYCH I TRUDNYCH CZASACH POCZUCIE GWARANCJI ZATRUDNIENIA JEST OGROMNĄ WARTOŚCIĄ. WIĘKSZOŚĆ PRACOWNIKÓW FIRMY JEST ZATRUDNIONA NA UMOWĘ NA CZAS NIEOKREŚLONY.

THE PELION HEALTHCARE GROUP'S GOAL AS AN EMPLOYER IS TO ENSURE STABLE EMPLOYMENT CONDITIONS. WE ARE AWARE THAT, ESPECIALLY IN THE CURRENT ENVIRONMENT OF UNCERTAINTY AND CRISIS, A FEELING THAT ONE'S JOB IS SECURE IS OF TREMENDOUS VALUE. THE MAJORITY OF THE COMPANY'S EMPLOYEES ARE EMPLOYED ON PERMANENT LABOR CONTRACTS.

LICZBA PRACOWNIKÓW WEDŁUG TYPU ZATRUDNIENIA (TYLKO SPÓŁKI POLSKIE)
/ NUMBER OF EMPLOYEES BY TYPE OF EMPLOYMENT (POLISH COMPANIES)

	Liczba pracowników w etatach (31.12.2012) / Number of employees in full-time positions (31.12.2012)
Umowy o pracę na czas nieokreślony / Permanent labor contract	3176
Umowy o pracę na czas określony / Fixed-term labor contract	2123
Umowy o pracę na okres próbny / Trial labor contract	151
Umowy na zastępstwo / Substitute contract	48
Razem / Total	5497

LICZBA PRACOWNIKÓW WEDŁUG ZAJMOWANEGO STANOWISKA
/ NUMBER OF EMPLOYEES BY TYPE OF EMPLOYMENT

		Wiek / Age			Płeć / Gender		Grupy stanowisk / Position type		
Region / Region	Liczba pracowników w etatach (31.12.2012) / Number of employees in full-time positions	< 30	30–50	50 >	K / F	M / M	Top management / Top management	Średnia kadra kierownicza / Middle management	Pozostałe stanowiska / Others
Pelion S.A.	70	6	48	16	37	33	19	3	48
Spółki polskie / Polish companies	5427	1592	2894	941	4263	1164	51	239	5137
Spółki zagraniczne / Foreign companies	1219	268	610	341	1070	149	6	18	1195
Razem / Total	6716	1866	3552	1298	5370	1346	76	260	6380

STRUKTURA RAD NADZORCZYCH SPÓŁEK GRUPY / STRUCTURE OF THE GROUP'S SUPERVISORY BOARDS

Region / Region	Osoby (stan na 31.12.2012) / Individuals (as of 31.12.2012)	Wiek / Age			Płeć / Gender	
		< 30	30–50	50 >	K / F	M / M
Pelion S.A.	5	0	1	4	1	4
Spółki polskie / Polish companies	63	0	38	25	15	48
Spółki zagraniczne / Foreign companies	6	0	4	2	1	5
Razem / Total	74	0	43	31	17	57

Jako firma obecna na rynku od ponad 20 lat i posiadająca spółki w całej Polsce, Grupa Pelion ma za sobą szereg przejęć i fuzji. Doświadczenie nauczyło nas, że różnorodność kultur i ludzi jest wielkim atutem. Osoby, które wraz z kolejnymi spółkami dołączały do Grupy na przestrzeni lat, miały największą wiedzę na temat swoich rynków i panujących na nich zwyczajów, najlepiej znały lokalnych aptekarzy i ich oczekiwania, dzięki czemu mogły świadczyć usługi na najwyższym poziomie. Z tego względu w procesie rekrutacji, oprócz cech osobowościowych i określonych predyspozycji zawodowych, dużą wagę przywiązujemy do znajomości lokalnego rynku.

In 20 years on the market and with offices all around Poland, Pelion Healthcare Group has undertaken a number of acquisitions and mergers. Experience has taught us that diversity of cultures and individuals is a true strength. The people and companies that have joined the Group over the years were those with the best knowledge of their markets and business environment, and were the most familiar with local pharmacists and their needs, which allowed them to provide services of the highest quality. For this reason, during recruitment processes we look at not only personal and professional qualities, but we also place strong emphasis on knowledge of the local market.

PROCEDURY W ZAKRESIE ZATRUDNIENIA PRACOWNIKÓW Z RYNKU LOKALNEGO ORAZ PROCENT WYŻSZEGO KIEROWNICTWA, POZYSKANEGO Z RYNKU LOKALNEGO W GŁÓWNYCH LOKALIZACJACH ORGANIZACJI:

Pelion Healthcare Group w swojej polityce zatrudnienia wspiera lokalne rynki i społeczności, rekrutując pracowników z województw, w których zlokalizowane są poszczególne spółki Grupy. 77 proc. wyższej kadry menedżerskiej stanowią osoby pozyskane z rynku lokalnego.

BEZPIECZEŃSTWO PRACY

Bezpieczne środowisko pracy jest dla Pelion Healthcare Group priorytetem. Każdy, kto rozpoczyna pracę lub staż w firmie, obowiązkowo odbywa szkolenie z zakresu BHP. Regulamin pracy szczegółowo określa zasady bezpieczeństwa, jakimi powinni kierować się pracownicy, a także zawiera instrukcję, jak należy postępować w sytuacjach zagrażających życiu lub zdrowiu. Przyjęte w firmie procedury mają na celu zminimalizowanie liczby wypadków przy pracy.

PROCEDURES FOR EMPLOYING EMPLOYEES FROM THE LOCAL MARKET AND PERCENTAGE OF SENIOR MANAGEMENT FROM THE LOCAL MARKET IN THE ORGANIZATION'S MAIN PLACES OF OPERATION:

Pelion Capital Group attempts to meet its responsiblities to the communities it works in through an appropriate hiring policy. In supporting local markets and communities, we recruit employees from the provinces in which the Group's main companies are located. Employees recruited from the local market compose 77% of high-ranking staff.

WORKPLACE SAFETY

A safe workplace environment is a priority for Pelion Healthcare Group. Everyone joining us as a trainee or employee must complete occupational health and safety training. The Workplace Regulations establish in detail the rules for workplace safety employees are expected to follow, and also contain instructions on how to act in dangerous and life-threatening situations. Procedures adopted by the company are designed to minimize the number of workplace accidents.

PROCENT WYŻSZEGO KIEROWNICTWA POZYSKANEGO Z RYNKU LOKALNEGO*
PERCENTAGE OF SENIOR MANAGEMENT HIRED FROM LOCAL MARKET*

Linia biznesowa / Business line	Liczba etatów top management z rynku lokalnego (stan na 31.12.2012) / Number of top management positions from local market (as of 31.12.2012)	Procent etatów top management z rynku lokalnego / Percent of positions from local market to top management
Pelion S.A.	14	72%
Spółki hurtowe / Wholesale companies	25	79%
Usługi dla szpitali / Services for hospitals	1	50%
Pharmapoint	2	67%
Usługi dla producentów / Services for manufacturers	0	0%
Spółki pozostałe / Remaining companies	9	85%
Spółki detaliczne / Retail companies	3	60%
Razem / Total	54	77%

* Jako rynek lokalny rozumiemy województwo, w którym znajduje się siedziba każdej ze spółek. / * The term local market is understood as the province in which each company's seat is located.

WSKAŹNIK ABSENCJI. WYLICZONY JAKO LICZBA DNI CHOROBY/LICZBA DNI ROBOCZYCH
INDEX OF ABSENCES. CALCULATED AS NUMBER OF SICK DAYS/NUMBER OF WORKDAYS

Region / Region	Dni robocze / Workdays	Dni choroby / Sick days	Wskaźnik / Index
Pelion S.A.	18 924	1323	7%
Spółki polskie / Polish companies	1 506 286	74 713	5%
Razem / Total	1 525 210	76 036	5%

WSKAŹNIK URAZÓW. WYLICZONY JAKO LICZBA URAZÓW/ŚREDNIE ZATRUDNIENIE W ROKU
W 2012 r. nie zanotowano wypadków śmiertelnych i ciężkich. Przedstawione poniżej urazy miały jedynie charakter lekki.
INJURY INDEX. CALCULATED AS NUMBER OF INJURIES/AVERAGE EMPLOYMENT IN YEAR
In 2012 there were no serious or fatal accidents. All injuries presented below are of a minor nature.

Region / Region	Średnie zatrudnienie w 2012 roku (etaty) / Average employment in 2012 (full-time positions)	Liczba obrażeń ciała / Number of injuries	Wskaźnik (liczba urazów na 1 pracownika) / Index (injuries per employee)
Pelion S.A.	72	0	0,0%
Spółki polskie / Polish companies	5761	21	0,4%
Razem / Total	5833	21	0,4%

POLITYKA ANTYMOBBINGOWA I ANTYDYSKRYMINACYJNA

HARASSMENT AND DISCRIMINATION POLICY

PELION HEALTHCARE GROUP WSPIERA WSZELKIE DZIAŁANIA SPRZYJAJĄCE BUDOWANIU POZYTYWNYCH RELACJI MIĘDZY PRACOWNIKAMI. PODEJMUJEMY STARANIA, ABY NASZE ŚRODOWISKO PRACY BYŁO WOLNE OD MOBBINGU, DYSKRYMINACJI ORAZ INNYCH FORM PRZEMOCY.

THE PELION HEALTHCARE GROUP SUPPORTS ALL INITIATIVES SUPPORTING THE CONSTRUCTION OF POSITIVE RELATIONS BETWEEN EMPLOYEES. WE MAKE EFFORTS TO ENSURE THAT OUR WORKPLACE ENVIRONMENT IS FREE FROM HARASSMENT, DISCRIMINATION AND OTHER FORMS OF VIOLENCE.

Henryk Kozłowski,
pracownik Działu Logistyki
logistics department employee

Jako osoba niepełnosprawna na każdym kroku napotykam wiele barier. Wiem, z jakimi problemami borykają się osoby na wózkach, a w tych ludziach naprawdę jest duży potencjał. Często mają bardzo dobre wykształcenie, są chętni do pracy, zaangażowani i lojalni. Nie zostawiajmy ich z tyłu.

Being disabled, I constantly come up against barriers. I am familiar with the problems faced by people in wheelchairs. Yet those people harbor great potential. They are often very well-educated, eager to work, involved and loyal. We mustn't leave them behind.

KODEKS ZACHOWAŃ ETYCZNYCH

W 2012 roku rozpoczęliśmy prace nad Kodeksem Etyki, który m.in. będzie wyznaczał standardy zachowań etycznych w sferze spraw pracowniczych. Do końca 2013 roku rozwiązania wypracowane przez Zespół ds. Etyki zostaną wdrożone w całej Grupie. Potwierdzeniem najwyższych standardów w zakresie przestrzegania praw człowieka oraz standardów pracy w Grupie Pelion jest jej przystąpienie do inicjatywy Global Compact. W 2012 roku firma przeprowadziła jedno postępowanie w zakresie dyskryminacji, jednak kontrola nie wykazała żadnych nieprawidłowości w tym obszarze.
Potwierdzeniem poszanowania przez firmę wolności zrzeszania się jest obecność związków zawodowych w strukturach Grupy. Związki te funkcjonują w czterech spółkach Grupy Pelion: w Łodzi, Krakowie, Lublinie i Poznaniu.

FIRMA PRZYJAZNA OSOBOM NIEPEŁNOSPRAWNYM

Firma jest otwarta na osoby niepełnosprawne. W 2012 roku niepełnosprawni byli zatrudnieni w spółkach Grupy na terenie całej Polski na różnych stanowiskach. Grupa współpracowała również z zakładami pracy chronionej w zakresie ochrony mienia i majątku firmy, tym samym pośrednio dając zatrudnienie 98 osobom z orzeczeniem o niepełnosprawności.
W uznaniu dla prowadzonej przez firmę polityki na rzecz osób niepełnosprawnych Grupa Pelion została wyróżniona nagrodą Lodołamacze 2012 w konkursie organizowanym przez Polską Organizację Pracodawców Osób Niepełnosprawnych. Kapituła konkursu przyznała Grupie Pelion pierwsze miejsce w kategorii rynku otwartego w województwie łódzkim za wybitne zaangażowanie w rozwiązywanie problemów osób niepełnosprawnych.

CODE OF ETHICAL BEHAVIOR

In 2012, we began work on a Code of Ethics, which will include standards for ethical behavior in the area of employee relations. By the end of 2013, the solutions developed by the Ethics Committee will be implemented throughout the entire Group. The Group's joining of the Global Compact initiative is confirmation of its observance of the highest standards in human rights and employee relations.
In 2012, the company performed one investigation concerning discrimination, which did not result in any irregularities being discovered.
Evidence of the company's respect for freedom of association is the presence of labor unions in the Group's companies. These unions operate in four of Pelion Group's companies, in Łódź, Kraków, Lublin and Poznań.

A COMPANY SUPPORTING THE DISABLED

The company is open to individuals with disabilities. In 2012, disabled persons were employed by the Group's companies across Poland in various positions. The Group also worked with supported employment enterprises in the area of security and protection services, contributing to employment opportunities for 98 individuals diagnosed with disabilities.
Acknowledgement of the Pelion Healthcare Group's policy towards the disabled came in the form of the Icebreakers 2012 award it received from the Polish Organization of Employers of the Disabled. The competition jury gave the Pelion Group first place in the category "Open market" in the Łódź province as recognition of its outstanding engagement in solving problems facing the disabled.

Ideą konkursu Lodołamacze jest nagradzanie firm, instytucji i osób prywatnych wrażliwych na problemy niepełnosprawnych, dostrzegających sens i konieczność ich aktywizacji zawodowej oraz społecznej, a także tworzących nowe i coraz lepsze miejsca pracy dostosowane do potrzeb tej grupy. W uzasadnieniu nagrody podano, że firma tworzy miejsca pracy dla osób niepełnosprawnych, wyposażając je tak, aby możliwie najbardziej ograniczyć skutki niepełnosprawności. Bardzo istotnym wsparciem dla niepełnosprawnych, którzy znajdują się pod opieką Grupy, jest również powołana przez firmę Pelion S.A. Fundacja „Dbam o Zdrowie", która udziela pomocy osobom chorym będącym w trudnej sytuacji życiowej i materialnej oraz pomaga w zakupie leków i sprzętu rehabilitacyjnego, np. wózków inwalidzkich, protez, aparatów słuchowych itp.

Pelion laureatem „Lodołamaczy 2012".

Pelion as a laureate of the 2012 "Icebreakers" Competition.

The Icebreakers competition is designed to reward businesses, institutions and private individuals displaying sensitivity to the problems of the disabled community, awareness of the sense and need of their social and professional activation, and also those creating new and improved workplaces that meet the needs of these individuals. In justifying the award it was stated that the company generates workstations for the disabled furnished so as to maximally reduce the impact of their disabilities. A significant instrument of support for disabled persons in the care of the Group is Pelion S.A. "Dbam o Zdrowie" Fundation, which provides assistance to sick individuals in difficult life and financial situations as well as aid to purchase medicine and rehabilitation equipment, such as wheelchairs, artificial limbs, hearing aids, etc.

POLITYKA REKRUTACYJNA
RECRUITMENT POLICY

PELION HEALTHCARE GROUP TO ZESPÓŁ LUDZI, W KTÓRYM KAŻDY MA JASNO OKREŚLONE INDYWIDUALNE ZADANIA. FIRMA SZUKA OSÓB, KTÓRE ŁATWO NAWIĄZUJĄ KONTAKTY I POTRAFIĄ PRACOWAĆ W ZESPOLE, SĄ ZMOTYWOWANE, ZAANGAŻOWANE, DZIAŁAJĄ Z PASJĄ, LUBIĄ WYZWANIA I STAWIAJĄ SOBIE AMBITNE CELE. PONADTO SĄ OTWARTE NA NOWE DOŚWIADCZENIA I MAJĄ ZDOLNOŚCI ORGANIZACYJNE.

PELION HEALTHCARE GROUP IS A TEAM IN WHICH EVERY MEMBER HAS CLEARLY-DEFINED INDIVIDUAL TASKS. THE COMPANY VALUES AND SEEKS OUT THOSE WHO CAN EASILY MAKE CONTACT AND ARE ABLE TO WORK AS PART OF A TEAM, ARE MOTIVATED, INVOLVED, WORK WITH PASSION, LOVE CHALLENGES AND SET AMBITIOUS GOALS FOR THEMSELVES. THEY ARE ALSO OPEN TO NEW EXPERIENCES AND POSSESS ORGANIZATIONAL TALENTS.

Zespół Działu HR.
The HR Department Team.

WIELOETAPOWA REKRUTACJA

Pelion prowadzi rekrutację przez cały rok. Charakter poszczególnych etapów rekrutacji jest zależny od rodzaju stanowiska, o które ubiega się kandydat. Firma prowadzi zarówno rekrutacje wewnętrzne, które dają pracownikom szansę rozwoju, jak i rekrutacje zewnętrzne, wnoszące do organizacji wiedzę, doświadczenie i kompetencje nowo zatrudnionych osób. Aplikacje można wysyłać nie tylko na dane stanowisko pracy, ale też niezależnie od aktualnie prowadzonych rekrutacji.

Na swojej stronie internetowej firma zamieszcza informacje przydatne w procesie rekrutacji, m.in. jak dobrze napisać CV i przygotować się do rozmowy.

Proces rekrutacji dzieli się na kilka etapów:

- wstępna selekcja napływających życiorysów pod kątem wymagań umieszczonych w ogłoszeniu rekrutacyjnym, dokonywana przez pracowników Działu Zarządzania Personelem;
- spotkania wyselekcjonowanych kandydatów z przedstawicielami Działu Zarządzania Personelem. Wyłonienie najlepszych (w zależności od danego działu zapraszamy kandydatów do wypełnienia testu – Analizy Profilu Osobowego, badającego umiejętności i predyspozycje zawodowe, prosimy o rozwiązanie przygotowanego case study bądź zapraszamy wybrane osoby do Assessment Center);
- spotkania z przyszłym przełożonym – dyrektorem lub kierownikiem działu, do którego odbywa się rekrutacja. Ostateczny wybór odpowiedniego kandydata.

Każdy kandydat zaproszony na rozmowę otrzymuje informację zwrotną o swoich dalszych losach w procesie rekrutacyjnym.

W 2012 roku w Grupie przeprowadzono rekrutacje na 60 stanowisk. Firma szukała głównie specjalistów do działu współpracy z dostawcami, koordynatorów ds. transportu, radców prawnych oraz specjalistów z dziedziny informatyki. Nowych pracowników potrzebowały również działy telefonicznej obsługi klienta (Infolinia i Call Center).

MULTI-STAGE RECRUITMENT

Pelion conducts year-round recruitment. The shape of individual stages of recruitment depends on the position a candidate is seeking. The company conducts both internal recruitment, giving employees the opportunity to develop, and external recruitment, providing the organization with the knowledge, experience and competences held by new associates. Applications can be submitted either for a specific position or independently of current vacancies.

The company places information on its webpage helpful in the recruitment process, such as how to compose a good resume and prepare for an interview.

The recruitment process is divided into several stages:

- initial sorting of candidates based on requirements in the vacancy ad, performed by the Human Resources Department;
- meetings between selected candidates with representatives of the Human Resources Department. Selection of the best (depending on the department we invite candidates to take a test – the Individual Profile Analysis, which evaluates professional skills and predispositions; a case study must be solved, or we invite selected individuals to the Assessment Center);
- meetings with future supervisor – director or manager of the department conducting recruitment. Final selection of the best candidate.

Each candidate invited for an interview receives feedback about their progress in the recruitment process.

In 2012, the Group recruited employees for 60 positions. The company primarily sought specialists in cooperation with suppliers, legal counsel and IT specialists. New employees were also brought into the telephone customer service department (Hotline and Call Center).

POLITYKA PERSONALNA
HUMAN RESOURCES POLICY

POLITYKA PERSONALNA PELION HEALTHCARE GROUP KONCENTRUJE SIĘ PRZEDE WSZYSTKIM NA STWARZANIU WARUNKÓW DO ROZWOJU ZAWODOWEGO.

THE PELION HEALTHCARE GROUP HUMAN RESOURCES POLICY FOCUSES PRIMARILY ON CREATING CONDITIONS FOR PROFESSIONAL DEVELOPMENT.

Jadwiga Hałaczkiewicz,

Dyrektor ds. Zarządzania Personelem Pelion S.A.
Human Resources Director, Pelion S.A.

Jesteśmy firmą, która nie boi się innowacyjnych rozwiązań – część naszych pracowników rozpoczynało swoją karierę od praktyk, a dziś są wysoko cenionymi specjalistami w swojej dziedzinie. Współpraca ze środowiskiem akademickim jest elementem naszej polityki personalnej.

We are a company that does not fear innovative solutions – some of our employees began their careers as interns, and today are highly-valued specialists in their areas. Cooperation with institutions of higher education is another element of our human resources policy.

ELASTYCZNE FORMY ZATRUDNIENIA I ŚWIADCZENIA SOCJALNE

Pracownicy mają możliwość stałego podnoszenia kwalifikacji dzięki bogatej ofercie kursów i szkoleń. Firma oferuje elastyczne formy zatrudnienia (praca zdalna, ruchome godziny pracy) na stanowiskach, na których jest to możliwe. Szczególną troską otacza młode mamy, umożliwiając im indywidualną organizację czasu pracy lub tzw. telepracę. Firma oferuje pracownikom szeroki wachlarz świadczeń socjalnych, obejmujący m.in. udzielanie pożyczek oraz dofinansowanie wypoczynku. Pracownicy mogą przystąpić do programu Ubezpieczenia Lekowego, w całości finansowanego przez pracodawcę, otrzymują dofinansowanie zajęć sportowych, korzystają z całościowego lub częściowego finansowania opieki medycznej. Z myślą o pracownikach firma negocjuje i prowadzi program grupowych ubezpieczeń na życie, a także udostępnia na preferencyjnych warunkach należące do Grupy ośrodki wypoczynkowe.

PELION – SOLIDNY PRACODAWCA

Wyrazem uznania dla polityki personalnej realizowanej przez Pelion jest tytuł Solidnego Pracodawcy Ziemi Łódzkiej 2012. Kapituła konkursu doceniła oferowane przez firmę możliwości rozwoju i podnoszenia kwalifikacji zawodowych, rozbudowany system motywacyjny, a także szeroki wachlarz świadczeń socjalnych dla pracowników. Celem ogólnopolskiego konkursu Solidny Pracodawca Roku jest wyłanianie firm, które prowadzą wzorcową politykę personalną oraz stosują nowoczesne i optymalne rozwiązania w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi.

FLEXIBLE EMPLOYMENT TERMS AND BENEFITS

Employees have the possibility to continually increase their qualifications thanks to a rich offer of courses and training sessions. The company offers flexible forms of employment (flextime, telecommuting) when a position allows it. Young mothers are particularly cared for, by providing them with individual working arrangements and telecommuting when feasible. The company offers employees a wide range of social benefits, including loans and contributions to holiday costs. Employees can take advantage of a Pharmaceutical Insurance plan financed entirely by the employer; they can also receive financial support for participation in sport activities and for medical care. The company negotiates group discounts on life insurance policies, and also provides access to holiday resorts owned by the Group at preferential prices.

PELION – A SOLID EMPLOYER

Pelion's human resources policy was recognized with the award "Łódź Region Solid Employer 2012". The competition jury was impressed with the company's offer for employees of professional development and improving qualifications, its robust motivational scheme, and also its broad range of social benefits. The aim of the nationwide "Solid Employer of the Year" competition is to highlight companies with outstanding human resources policies that apply modern, optimal solutions in human resources management.

DZIAŁANIA NA RZECZ PRACOWNIKÓW
ACTIVITIES BENEFITING EMPLOYEES

W ZWIĄZKU Z PRZEOBRAŻENIAMI BĘDĄCYMI POCHODNĄ ZMIAN W PRAWIE GRUPA PELION WPROWADZIŁA ODPOWIEDZIALNĄ I DOSTOSOWANĄ DO OKOLICZNOŚCI POLITYKĘ ROZWOJOWĄ PRACOWNIKÓW. WIELOLETNIE DOŚWIADCZENIE POKAZAŁO, ŻE DBAŁOŚĆ O STARANNE I SYSTEMATYCZNE KSZTAŁCENIE UMIEJĘTNOŚCI PRACOWNIKÓW JEST INWESTYCJĄ OPŁACALNĄ NAWET W CZASACH TRUDNYCH (NOWYCH) DLA NASZEGO BIZNESU.

IN ACCORDANCE WITH THE TRANSFORMATIONS RESULTING FROM CHANGES IN THE LEGAL ENVIRONMENT, THE PELION HEALTHCARE GROUP HAS INTRODUCED A RESPONSIBLE AND CONTEMPORARY EMPLOYEE DEVELOPMENT POLICY. YEARS OF EXPERIENCE HAVE DEMONSTRATED THAT CARING FOR THE MULTIFACETED AND SYSTEMATIC SHAPING OF EMPLOYEES' SKILLS IS AN INVESTMENT THAT PAYS DIVIDENDS EVEN DURING TOUGH TIMES FOR OUR BUSINESS.

Szkolenie z trenerem wewnętrznym.

A training session with an internal trainer.

PROJEKTY SZKOLENIOWE

W Grupie Pelion nadal kontynuujemy rozpoczęte projekty szkoleniowe oraz odważnie rozpoczynamy nowe.

- Wprowadzamy kulturę coachingową jako jeden ze skutecznych i pożądanych przez kadrę kierowniczą i pracowników sposobów zarządzania zasobami ludzkimi. W tym zakresie prowadzimy szkolenia dla kadry kierowniczej naszych spółek – przede wszystkim dla spółki PGF-Hurt.
- Kontynuujemy projekt szkoleń rozwijających pracowników w czterech zakresach: zarządzania czasem, komunikacji w firmie, radzenia sobie ze stresem oraz asertywności w pracy.
- Rozpoczęliśmy szkolenia z zakresu mnemotechnik, czyli technik pamięciowych rozwijających twórczość i kreatywność naszych pracowników.
- Kontynuujemy i wdrażamy nowe programy Team Building, które bezpośrednio wpływają na proces komunikacji i współpracy w zespołach, jak również współpracy międzyzespołowej, która w naszej organizacji jest kluczowa.

W części detalicznej Grupy na rynku polskim w 2012 roku kontynuowano cykl szkoleń e-learningowych, szkoleń farmaceutycznych na punkty, szkoleń menedżerskich i językowych. Realizowano cykliczne spotkania w regionach sprzedaży, regularnie dostarczano informacje o planach i wynikach pracy, przeprowadzono roadshow kadry zarządzającej.

EDUCATIONAL INITIATIVES

At Pelion Healthcare Group, we are continuing our previously-commenced training projects and bravely preparing to undertake new ones.

- We are introducing a coaching culture as an effective method of human resources management, desired by both management and staff. To this end we are conducting training sessions for the management teams of our companies – primarily for PGF-Hurt.
- We are continuing our series of training sessions for employee development in four areas: time management, workplace communication, stress management and assertiveness at work.
- We have begun training in mnemonics, memory techniques developing the creativity of our employees.
- We are continuing and introducing new Team Building programs, which will have a direct impact on communication and cooperation processes in teams, as well as inter-team cooperation, a key element in our organization.

In 2012 the Group's retail companies operating on the Polish market continued their cycle of e-learning courses, pharmaceutical courses, managerial courses and language classes. Regular meetings were held in sales regions, information about plans and results was

Szkolenia to doskonała forma integracji.

Training sessions are a good team-building exercise.

Średnia liczba godzin szkoleniowych w roku przypadających na pracownika według struktury zatrudnienia.
Average number of training hours in a year per employee according to employment structure.

ŚREDNIA LICZBA GODZIN SZKOLENIOWYCH (TYLKO SPÓŁKI POLSKIE) / AVERAGE NUMBER OF TRAINING HOURS (ONLY POLISH COMPANIES)	
Średnia liczba godzin szkoleniowych / Average number of training hours	44
Liczba godzin szkoleniowych ogółem / Total number of training hours	295 859

Przez cały rok ukazywał się cotygodniowy biuletyn informacyjny, stanowiący podstawowe źródło informacji dla pracowników aptek własnych, partnerskich i franczyzowych.
Na rynku litewskim z sukcesem wdrożono szkolenia e-learningowe oparte na tej samej platformie informatycznej co w Polsce oraz realizowano według planu szkolenia menedżerskie. W związku z oczekiwaną zmianą regulacyjną dotyczącą wymogu zatrudnienia magistra farmacji w każdej aptece w całym okresie jej funkcjonowania rozpoczęto rekrutację magistrów farmacji na uczelniach litewskich. Obecnie realizowany jest plan działania w tym zakresie na lata 2012-2014. W ramach wymiany doświadczeń na obu rynkach - polskim i litewskim – oraz dzięki wprowadzeniu spółki holenderskiej CTP CEPD B.V. w obszar projektów kadrowych zrealizowano warsztaty menedżerskie dla grupy 50 menedżerów Grupy CEPD N.V. zarządzających biznesem detalicznym. Ponadto kontynuowano program wymiany wiedzy między pracownikami aptek polskich i litewskich, a część rozwiązań organizacyjnych została zaimplementowana we własnych aptekach.

provided, and a management team "road show" was held. A weekly information bulletin was published throughout the whole year, which served as a source of information for employees of company, partner and franchise pharmacies.
E-learning courses were successfully implemented for employees in our Lithuanian operations, based on the same IT platform used in Poland. A managerial training sequence was also completed according to plan. In line with upcoming legislative changes requiring that every pharmacy employ a master of pharmacy at all times, recruitment of potential employees was begun at Lithuanian universities. Implementation of a plan related to the aforementioned issue for the years 2012 2014 is presently underway.
Knowledge exchanges on both the Polish and Lithuanian markets, along with introduction of the Netherlands-based CTP CEPD B.V., contributed to the conducting of managerial workshops for 50 managerial staff from the CEPD N.V. Group responsible for managing the retail business.
In addition a program of knowledge exchange between employees of Polish and Lithuanian pharmacies was continued, and some of the organizational solutions were implemented in company pharmacies.

Wycieczka szlakiem Łodzi żydowskiej.
The Jewish Łódź Tour.

NIECH ŁÓDŹ CIĘ ZASKOCZY

Jako firma o łódzkich korzeniach Pelion dba o to, by pracownicy mogli poznać piękno miasta i regionu. W tym celu od kilku lat organizuje akcję „Niech Łódź Cię zaskoczy", w ramach której pracownicy zwiedzają najciekawsze łódzkie zabytki. Każdego roku organizowanych jest kilka wycieczek. Do tej pory pracownicy mieli okazję zwiedzić m.in. Park Krajobrazowy Wzniesień Łódzkich, pałac Herbsta, Stary Cmentarz przy ul. Ogrodowej, pałac Poznańskich, ogród botaniczny, Muzeum Kanału „Dętka" na pl. Wolności, a także ulicę Piotrkowską.

CZYTAM Z PELIONEM

Jedną z najmłodszych inicjatyw z zakresu CSR, adresowanych do pracowników, jest bookcrossingowa akcja „Czytam z Pelionem". Jej celem jest popularyzacja czytelnictwa. Bookcrossing (inaczej uwalnianie książek, krążenie książek lub książkokrążenie) polega na nieodpłatnym przekazywaniu książek poprzez pozostawianie ich w specjalnie wyznaczonych miejscach. W ten sposób inna osoba może je zabrać, przeczytać, a następnie zostawić w tym samym miejscu dla kolejnych czytelników. Pracownicy spółek z Grupy mają do dyspozycji miejsce, gdzie mogą zostawiać własne książki i wypożyczać pozycje przyniesione przez inne osoby. Każda książka jest katalogowana i opatrywana firmową pieczęcią „Czytam z Pelionem". W 2012 roku „uwolniliśmy" w ten sposób ponad 100 książek o różnej tematyce i z różnych dziedzin.

LET ŁÓDŹ SURPRISE YOU

As a company with its roots in Łódź, Pelion does its best to help employees enjoy the beauty of the city and the region. This is why we have been organizers for several years of the "Let Łódź Surprise You" campaign, as part of which a number of trips to Łódź's most interesting landmarks are organized for employees throughout the year. So far, employees have had the opportunity to visit such places as the Łódzkie Wzniesienia Landscape Park, the Herbst Palace, the Old Cemetery on Ogrodowa Street, Poznańskis' Palace the Botanical Gardens, the "Dętka" Museum on Plac Wolności, and also Piotrkowska Street.

READING WITH PELION

One of our newest CSR initiatives addressed to employees is our bookcrossing campaign "Reading with Pelion", designed to increase interest in reading. "Bookcrossing" means sharing books for free by leaving them in specially-marked places, allowing others to take them, read them, and then return them to the same place for other readers. Pelion Healthcare Group employees have access to places where they can leave their own books and borrow books left by others. Every book is registered and stamped with the logo "Reading with Pelion". In 2012 we "freed up" over 100 books on a range of different subjects.

DIALOG WITH EMPLOYEES

The company is committed to being aware of employees' opinions, which is why everyone can submit their comments and ideas to a dedicated e-mail inbox. Pelion also conducts an ongoing dialog with employees using the "Nasza Firma" quarterly newsletter, edited by a team of employees taken from across the Group's companies. Every employee has the possibility to publish something in the newsletter's pages. Employees receives important information via e-mail.

DIALOG Z PRACOWNIKAMI

Firmie zależy na poznawaniu opinii pracowników, dlatego każdy ma możliwość zgłaszania swoich uwag, wniosków i spostrzeżeń za pośrednictwem specjalnej elektronicznej skrzynki pocztowej. Pelion prowadzi bieżący dialog z pracownikami m.in. poprzez kwartalnik „Nasza Firma". Pismo jest redagowane przez zespół pracowników z poszczególnych spółek Grupy. Każdy pracownik ma możliwość publikowania na łamach kwartalnika. O ważnych wydarzeniach pracownicy są informowani drogą e-mailową.

WOLONTARIAT

Pelion mocno promuje wśród pracowników ideę wolontariatu. Stałe grono wolontariuszy ma powołana przez firmę Fundacja „Dbam o Zdrowie", która działa na rzecz niwelowania barier w dostępie do leków. W 2012 roku wolontariusze wsparli szereg działań realizowanych przez firmę, m.in. akcję „I Ty możesz zostać Świętym Mikołajem", w ramach której ofiarowali prezenty małym podopiecznym Fundacji „Dbam o Zdrowie", pisali listy z życzeniami oraz pomagali w rozwożeniu upominków. Kilkanaścioro wolontariuszy uczestniczyło także w Nocy Muzeów w łódzkim Muzeum Farmacji im. prof. Jana Muszyńskiego, którego Pelion jest mecenasem. W ramach akcji pracownicy pomagali w obsłudze gości zwiedzających muzeum, a także czuwali nad bezpieczeństwem zbiorów.

VOLUNTEERING

Pelion Healthcare Group is firmly committed to promoting volunteerism among its employees. To support our volunteers, the company has formed the Dbam o Zdrowie Fundation, which works to eliminate barriers reducing access to pharmaceuticals. In 2012, volunteers provided their support to a range of campaigns, including the "You can be Santa Claus too" initiative, by writing "wish-list" letters to Santa as well as distributing gifts and donating presents to youngsters cared for by the Foundation. A number of volunteers also participated in the Night of Museums by hosting visitors to the Pelion-sponsored Łódź Pharmacy Museum, providing guests with assistance and safeguarding the collection.

Anna Kalinowska,

Wolontariusz Roku 2011 i 2012
Fundacji „Dbam o Zdrowie"
Volunteer of the Year 2011 and 2012
„Dbam o Zdrowie" Fundation

W wolontariuszem jestem od pięciu lat, czyli od początku istnienia fundacji. Rozpoczynając pracę jako wolontariusz, myślałam, że to tylko na chwilę, jednak wolontariat wciąga, staje się pasją. Tam, gdzie mogę, staram się zabierać ze sobą swoją córkę, żeby już od najmłodszych lat wiedziała, że są wśród nas ludzie słabsi, którym trzeba pomagać. Razem jeździmy do podopiecznej fundacji, którą szczególnie się opiekuję, razem kwestujemy podczas zbiórek organizowanych przez fundację, a także biegamy w łódzkim maratonie: ja – by pomagać, Roksana na razie dla zabawy.

I've been a volunteer for 5 years, since the Foundation's very beginning. When I started volunteering I thought it would be a one-off thing, but it really drew me in and became my passion. I try to take my daughter with me wherever I can, to help her understand that there are people among us who need a helping hand. We visit one of the Foundation's beneficiaries that I help take care of, we work together during collection drives, and we also run in the Łódź marathon; I do it to help, and Roksana does it for fun.

NASZE ZOBOWIĄZANIA // OUR COMMITMENTS

Wdrożenie systemowych działań wspierających szeroko pojętą dbałość o zdrowie wśród pracowników Pelion Healthcare Group w 2013 roku.

Implementing systemic programs supporting Pelion Healthcare Group employees in caring for multiple aspects of their health in 2013.

PROMOCJA ZACHOWAŃ PROZDROWOTNYCH WŚRÓD PRACOWNIKÓW

Jako firma działająca w branży ochrony zdrowia dbamy o upowszechnianie zachowań prozdrowotnych wśród naszych pracowników. Wyrazem troski o ich zdrowie są m.in. coroczne szczepienia przeciwko grypie. Propagowaniu idei troski o zdrowie służy także organizowany od 2011 roku Łódź Maraton Dbam o Zdrowie. Pracownicy firmy mogą również korzystać z programu FitProfit, dzięki któremu mają dostęp do obiektów sportowych na terenie całej Polski. Co roku Pelion S.A. organizuje dla pracowników wycieczki rowerowe.

W ramach działań wspierających poprawę zdrowia i kondycji pracowników Pelion Healthcare Group chce zaproponować w 2013 roku możliwość wzięcia udziału w programie Wellness, którego celem jest zwiększenie świadomości prozdrowotnej i zmiany niezdrowych nawyków. Firma realizuje w ten sposób długofalową strategię prozdrowotną, która w dłuższej perspektywie pozwoli na obniżenie kosztów działalności zarówno dzięki zwiększeniu efektywności pracowników, zmniejszeniu ich absencji, jak i redukcji kosztów opieki zdrowotnej.

Pelion Wellness Program zakłada holistyczne podejście do dbania o zdrowy tryb życia i skupia się na trzech obszarach:

- aktywności sportowej;
- zdrowym odżywianiu i dbaniu o zdrowie;
- równowadze między życiem prywatnym a pracą (work-life balance).

W ramach tych trzech obszarów firma zamierza wdrożyć działania, które pozwolą pracownikom zadbać o zdrowie i kondycję psychofizyczną, a w konsekwencji zwiększą ich wydajność.

PROMOTING HEALTHY EMPLOYEE LIFESTYLES

As a company operating in the health care industry, we work to promote healthy lifestyles among our staff. One example of how we care for them is by providing annual flu vaccinations. Another means of promoting healthy attitudes and lifestyles is the Łódź Dbam o Zdrowie Marathon, organized since 2011. Employees can also take advantage of the FitProfit program, giving them access to sports and recreational facilities across Poland. Pelion S.A. also organizes bicycle trips for them.

To compliment initiatives intended to improve the health of its employees, in 2013 Pelion Healthcare Capital Group plans to offer them the opportunity to participate in a Wellness Program, designed to raise awareness of health-related issues and battle with unhealthy habits. In doing so, the company is carrying out a long-term pro-health strategy that will allow it to reduce operating costs owing to increased employee efficiency, reduced absence levels and reductions in health care costs.

The Pelion Wellness Program has adopted a holistic approach to maintaining a healthy lifestyle and is focused on three areas:

- physical activity through sport,
- healthy habits and healthy eating,
- maintaining a proper work-life balance.

Within these three areas the company plans to implement programs enabling employees to care for their physical and mental health, thus increasing their efficiency.

WSPÓŁPRACA ZE ŚRODOWISKIEM AKADEMICKIM
COOPERATION WITH THE ACADEMIC COMMUNITY

WSPÓŁPRACA Z UCZELNIAMI NA STAŁE WPISAŁA SIĘ W DZIAŁANIA PODEJMOWANE PRZEZ GRUPĘ PELION. WAŻNE JEST DLA NAS, ABY STUDENCI I ABSOLWENCI UCZELNI WYŻSZYCH MIELI SZANSĘ LEPIEJ POZNAĆ FIRMĘ, ZNALEŹĆ ODPOWIEDZI NA NURTUJĄCE ICH PYTANIA ORAZ PRZEKONAĆ SIĘ, CZEGO OCZEKUJĄ PRACODAWCY.

COOPERATION WITH INSTITUTIONS OF HIGHER EDUCATION HAS BECOME A PERMANENT FIXTURE AMONG THE PELION HEALTHCARE GROUP'S ACTIVITIES. WE PLACE IMPORTANCE ON GIVING STUDENTS AND GRADUATES OF UNIVERSITIES THE OPPORTUNITY TO GAIN A BETTER UNDERSTANDING OF THE COMPANY, FIND ANSWERS TO THEIR BURNING QUESTIONS, AND TO LEARN WHAT EMPLOYERS' EXPECTATIONS ARE.

Wyłonienie zwycięzców konkursu Młodzi w Łodzi.
Winners of the Young in Łódź Competition.

Głównym celem działań podejmowanych przez Pelion jest prezentowanie oferty firmy, poznawanie oczekiwań i sposobów działania pokolenia Y, a także uwzględnianie ich w naszej polityce personalnej. Jako firmie daje nam to możliwość rozwijania kompetencji studentów. Mamy nadzieję, że działania te umożliwią nawiązanie współpracy z najbardziej obiecującymi studentami i absolwentami uczelni wyższych.
Pelion aktywnie wspiera akademicką przedsiębiorczość.

We współpracy z uczelniami firma realizuje projekt Business 2 Universities, w ramach którego:
- bierze udział w targach pracy;
- współpracuje z akademickimi biurami karier;
- oferuje możliwość zdobycia doświadczenia zawodowego w postaci indywidualnie dopasowanych programów praktyk i staży absolwenckich;
- prowadzi szkolenia skierowane do studentów i absolwentów.

The primary aim of Pelion's activities in this sphere is to present the company's offer, gain understanding of the expectations and work styles of "Generation Y", and to incorporate them into our HR policies. This gives our organization the opportunity to expand students' competencies, and it is our hope that such undertakings will allow us to make contact with the most promising university students and graduates.
Pelion actively supports entrepreneurship in the academic community in such initiatives as the company's Business 2 Universities project, under which we:
- participate in Job Fairs,
- cooperate with university career placement offices,
- offer the potential to gain professional experience during individually-designed internships and apprenticeships for graduates,
- conduct training courses for students and graduates.

OPEN HOUSE AT THE PELION HEALTHCARE GROUP

Since 2011 the company has organized an annual Open House, during which students can get acquainted with the company from the inside and learn about the opportunities for development on offer. In 2012, Pelion invited students to participate in a game-based training session that demonstrated the meaning of cooperation, and also showed them how their decisions impact final results. The students learned about the company's offer of internships and apprenticeships, visited one of the largest and most modern pharmaceutical warehouses in Poland (with a chance to fill their own orders), and also got an up-close look at working in Business Support Solution S.A. – the company that provides financial, accounting and legal support to the Pelion Group. The students also participated in a discussion panel with representatives of the management team, during which the Chairman of the Board of Pelion S.A., Jacek Szwajcowski, spoke about his career path and the company's history reaching back over 20 years.
The company values ambitious and creative individuals committed to personal development and improving their qualifications. Participation in the Open House is an excellent opportunity for those on the brink of starting their professional career to learn about the key areas of Pelion Healthcare Group's operations, as well as about the potential for development it offers. In 2012, 25 students from the University of Łódź and Łódź Medical University participated in the Open House. Students participating in the Open House will be rewarded with shortened recruitment procedures to apprenticeship programs in selected departments.

NASZE ZOBOWIĄZANIA // OUR COMMITMENTS

Kontynuacja współpracy z łódzkimi uczelniami, a także przygotowanie działań z zakresu employer branding skierowanych do specjalistów w 2013 roku.	Continuing cooperation with Łódź's universities, and preparation of initiatives in the area of employer branding directed at specialists in 2013.

DZIEŃ OTWARTY W PELION HEALTHCARE GROUP

Od 2011 roku firma z powodzeniem organizuje Dzień Otwarty, w ramach którego studenci mogą poznać ją od wewnątrz i przekonać się o możliwościach rozwoju, jakie oferuje. W 2012 roku Pelion zaprosił studentów do udziału w grze szkoleniowej, dzięki której uczestnicy mogli się przekonać o znaczeniu współpracy oraz zobaczyć, jak podejmowane decyzje wpływają na osiągane wyniki. Studenci zapoznali się z oferowanym przez firmę programem praktyk i staży, zwiedzili jeden z największych i najnowocześniejszych magazynów farmaceutycznych w Polsce, gdzie samodzielnie mogli zrealizować zamówienie, a także przyjrzeli się z bliska, jak wygląda praca w Business Support Solution S.A. – spółce zajmującej się obsługą finansową, księgową i prawną Grupy Pelion. Studenci wzięli również udział w panelu dyskusyjnym z przedstawicielami kadry menedżerskiej. W trakcie spotkania Prezes Zarządu Pelion S.A. Jacek Szwajcowski opowiedział o swojej drodze zawodowej i ponad 20-letniej historii firmy.

Firma ceni osoby ambitne i kreatywne, dla których ważny jest rozwój i podnoszenie kwalifikacji. Udział w Dniu Otwartym to doskonała okazja dla wszystkich znajdujących się u progu kariery zawodowej, by poznać kluczowe obszary działalności Grupy Pelion oraz przekonać się o możliwościach rozwoju, jakie oferuje. W Dniu Otwartym w 2012 roku wzięło udział 25 studentów łódzkich uczelni wyższych, głównie Uniwersytetu Łódzkiego i Uniwersytetu Medycznego. Studenci uczestniczący w Dniu Otwartym mają zagwarantowany uproszczony proces rekrutacji do programów stażowych w wybranych działach firmy.

SZKOLENIA/WARSZTATY

Grupa Pelion nie tylko aktywnie uczestniczy w projektach szkoleniowych na łódzkich uczelniach, ale także sama podejmuje tego rodzaju inicjatywy.

TRAINING/WORKSHOPS

The Pelion Group is not only an active participant in training programs held at Łódź institutions of higher education, but also organizes its own initiatives in this sphere.
In 2012, one such program was "Meet the Pelion Healthcare Group", organized at the University of Łódź and the Łódź Technical University. These meetings were an opportunity to present the company to a wider range of students by such means as workshops with the managerial team. Participants could select from four workshops:
- in the IT area, concerning telecommunications systems connection routing,
- in the HR area, concerning the recruitment process and its legal aspects,
- in the financial area, concerning a company's financial liquidity,
- in entrepreneurship, during which we tackled the subject of whether enterprising individuals are still needed in companies.

All of the training sessions were the subjects of significant interest from students.

Spotkanie ze studentami.
A meeting with students.

W 2012 roku zorganizowała Dni z Pelion Healthcare Group na dwóch łódzkich uczelniach: Uniwersytecie Łódzkim i Politechnice Łódzkiej. Spotkania te były okazją do zaprezentowania firmy szerszemu gronu studentów m.in. poprzez warsztaty z kadrą menedżerską. Uczestnikom zaproponowano cztery warsztaty:

- z obszaru IT na temat routingu połączeń w systemach telekomunikacyjnych;
- z obszaru HR na temat procesu rekrutacji, również w aspekcie prawnym;
- z obszaru finansowego na temat płynności finansowej przedsiębiorstwa;
- z zakresu przedsiębiorczości – w ramach tych warsztatów wraz ze studentami zastanawialiśmy się, czy przedsiębiorczy ludzie są jeszcze potrzebni w firmach.

Wszystkie szkolenia spotkały się z dużym zainteresowaniem studentów.

PRAKTYKI ZAWODOWE I STAŻE ABSOLWENCKIE /STAŻE PROJEKTOWE

Do udziału w specjalnie zaprojektowanych programach praktyk w ciągu roku akademickiego zapraszamy studentów i absolwentów uczelni wyższych. Dokumenty aplikacyjne przyjmujemy przez cały rok.
Program bezpłatnych praktyk zawodowych jest ustalany indywidualnie z każdym studentem w zależności od wymagań uczelni oraz potrzeb biznesowych Grupy.
W 2012 roku w strukturach Grupy Pelion praktykanci mieli okazję rozwijać się w spółkach Pelion S.A., „Bez Recepty", Pharma Partner, wspierali działania Fundacji „Dbam o Zdrowie", a także uczestniczyli w projektach realizowanych przez działy: Realizacji Rozliczeń Pieniężnych, Sprawozdawczości i Rozliczeń z Budżetem, IT, Finansowy i Controllingu BSS S.A.
Grupa Pelion bierze udział w dwóch prestiżowych programach stażowych – Programie Kariera, realizowanym we współpracy z Polską Radą Biznesu, oraz Młodzi w Łodzi organizowanym przez Urząd Miasta Łodzi.

PROGRAM KARIERA 2012

Doceniając potencjał tkwiący w młodych ludziach pełnych innowacyjnych pomysłów i zapału do pracy, firma wzięła udział w Programie Kariera już po raz dziewiąty. W 2012 roku przyjęliśmy na staże projektowe dziewięć osób. Laureaci mieli okazję poznać funkcjonowanie spółek Grupy, a także wesprzeć projekty realizowane w poszczególnych działach, m.in. opracowywanie i wdrażanie koncepcji marketingowych dla aptek, realizację procesu komunikacji korporacyjnej czy realizację projektów rekrutacyjnych i szkoleniowych.

PROGRAM MŁODZI W ŁODZI

Program Młodzi w Łodzi, realizowany przez Biuro Rozwoju Przedsiębiorczości i Miejsc Pracy Urzędu Miasta Łodzi, powstał w celu zachęcenia młodych ludzi do wiązania swojej przyszłości z Łodzią oraz budowania pozytywnego wizerunku miasta jako sprzyjającego rozwojowi zawodowemu. Pelion, firma od początku swojego istnienia związana z Łodzią, od lat wspiera łódzkich studentów.
W 2012 roku praktyki były realizowane w spółce Pharma Partner, gdzie laureatka konkursu miała okazję zapoznać się z pracami przy portalu internetowym o tematyce medycznej oraz wesprzeć członków zespołu w bieżących projektach realizowanych w spółce.

STYPENDIA

Podobnie jak w latach ubiegłych, w 2012 roku Grupa Pelion została fundatorem stypendium w programie Młodzi w Łodzi. Stypendium to nasze indywidualne wyróżnienie, stanowiące formę finansowego wsparcia i motywacji dla studentów, którzy odznaczają się dobrymi wynikami w nauce, zaangażowaniem w działalność prospołeczną i dążą do zdobywania dodatkowych kwalifikacji poza uczelnią. Chcemy, by stypendium przyczyniło się do rozwijania zainteresowań, a także zdobywania nowych kwalifikacji poza uczelnią (m.in. poprzez program praktyk realizowany w naszej firmie).
Doceniając różnorodność, pasję i determinację w realizacji kariery, firma została mecenasem III edycji „Stypendium z Wyboru – Zadbaj o swoją karierę". W ramach programu studenci i absolwenci mogli zdobyć pieniądze na wymarzony cel związany z edukacją bądź z rozwojem kariery zawodowej. Organizatorem programu jest Fundacja Absolvent.pl.

PROFESSIONAL INTERNSHIPS AND GRADUATE APPRENTICESHIPS/PROJECT APPRENTICESHIPS

We invite university students and graduates to participate in specially designed internship programs during the academic year, for which applications are accepted throughout the entire year.
A program of unpaid professional internships is established for each student depending on the university's requirements and the Group's business needs.
In 2012, interns pursued professional development in Pelion Healthcare Group companies such as Pelion S.A., Bez Recepty and Pharma Partner, supported the activities of the Dbam o Zdrowie Fundation, and also participated in projects led by the following departments: Settlements, Reporting and Budgetary Issues, IT, Financial and Controlling BSS S.A.
The Pelion Healthcare Group is also a participant in two prestigious apprenticeship programs: The Career Program, undertaken in cooperation with the Polish Chamber of Commerce, and the "Young in Łódź", organized by the Łódź Municipal Government.

THE CAREER PROGRAM 2012

With appreciation for the potential of young people full of innovative ideas and positive attitudes towards work, the company participated in The Career Program for the ninth time. In 2012, we accepted 9 individuals for project apprenticeships. These participants had the opportunity to learn about how Pelion Healthcare Group companies operate, and also support projects carried out in various departments, including: development and implementation of marketing campaigns for pharmacies, corporate communication processes, recruitment and training programs.

„YOUNG IN ŁÓDŹ"

The "Young in Łódź" program, an initiative of the Łódź Municipal Government Department for Expanding Entrepreneurship and Work Opportunities, came about as a way of encouraging young people to pursue their futures in Łódź as well as constructing a positive image of the city as a place where professional development is supported. Pelion, a company bound with Łódź since its founding, has supported Łódź's students for many years.
In 2012, internships were offered in Pharma Partner, where the competition winner had the opportunity to learn about work on an internet medical information portal, as well as support team members in projects underway at the company.

Agnieszka Woś,

studentka Wydziału Dziennikarstwa i Komunikacji Społecznej Uniwersytetu Łódzkiego
student at the Faculty of Journalism and Social Communication, University of Łódź

Dzięki stażowi miałam możliwość skonfrontowania wiedzy z praktyką. Jest to bezcenne doświadczenie. Tego, czego nauczyłam się przez trzy miesiące w pracy w Dziale PR, nie dadzą mi nawet najlepsze studia – gdzieś trzeba sprawdzić swoje możliwości, poznać innowacyjne rozwiązania. Teraz łatwiej mi zaplanować swoją drogę zawodową.

The internship gave me the opportunity to apply theoretical knowledge in practice, an invaluable experience. Not even the best course of study could give me what I received during three months' work in the PR Department. It is vital to explore one's possibilities, encounter innovative solutions. Now it will be easier for me to plan my career path.

SCHOLARSHIPS

As in previous years, in 2012 Pelion Healthcare Group funded a scholarship as part of "Young in Łódź". This scholarship is our individual distinction, providing financial support and motivation for students who have distinguished themselves with outstanding academic performance, are involved in the community and strive to gain additional qualifications outside the university. We want our scholarship to contribute to developing their interests, as well as to acquiring new qualifications outside the academic community through such initiatives as an internship program at our company.
To demonstrate our appreciation for diversity, passion and determination in realizing one's career goals, the company was also a Supporter of the 3rd edition of "Scholarship of Your Choice – Take Charge of Your Career". Students and graduates had the opportunity to receive funding for aims linked to education or development of their professional careers. The program is organized by the Absolvent.pl Foundation.

DBAMY O ZDROWIE SPOŁECZEŃSTWA I SPOŁECZNOŚCI LOKALNE

WE CARE FOR THE HEALTH OF SOCIETY AND THE LOCAL COMMUNITY

OD PODMIOTÓW Z BRANŻY FARMACEUTYCZNEJ OCZEKUJE SIĘ AKTYWNYCH DZIAŁAŃ ZMIERZAJĄCYCH DO POPRAWY KONDYCJI ZDROWOTNEJ SPOŁECZNOŚCI POPRZEZ ZWIĘKSZANIE DOSTĘPU DO LEKÓW I LECZENIA, PROMOWANIE I KSZTAŁTOWANIE WŁAŚCIWYCH POSTAW W ZAKRESIE PROFILAKTYKI. PELION HEALTHCARE GROUP PODJĘŁA TO WYZWANIE NA POCZĄTKU SWOJEJ DROGI: TRADYCJA ZAANGAŻOWANIA W DZIAŁALNOŚĆ NA RZECZ OCHRONY ZDROWIA MA PONAD 20 LAT – TYLE, ILE ISTNIEJE FIRMA.

COMPANIES IN THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY ARE EXPECTED TO TAKE ACTIVE MEASURES SUPPORTING IMPROVEMENTS IN THE HEALTH OF THE COMMUNITY BY INCREASING ACCESS TO MEDICINE AND TREATMENT, AND BY PROMOTING AND SHAPING PROPER ATTITUDES TOWARDS PREVENTION. THE PELION HEALTHCARE GROUP DECIDED TO TACKLE THIS CHALLENGE FROM THE VERY BEGINNING OF ITS EXISTENCE: OUR TRADITION OF INVOLVEMENT IN ACTIVITIES PROMOTING GOOD HEALTH REACHES BACK OVER 20 YEARS – AS LONG AS THE COMPANY HAS BEEN IN BUSINESS.

POZYTYWNE RELACJE Z OTOCZENIEM

Dogłębna znajomość sektora pozwala efektywnie wykorzystywać posiadane kompetencje z korzyścią zarówno dla społeczeństwa (przyczynianie się do rozwiązywania ważnego problemu, jakim jest m.in. utrudniony dostęp do leków), pracowników (poprzez wolontariat – angażowanie się w pomoc innym), jak i dla celów biznesowych (poprawa wizerunku oraz tworzenie społecznej wartości marki). Wzrost świadomości i rozpoznawalności marki w dłuższej perspektywie prowadzi do wzrostu zainteresowania produktami firmy, a w konsekwencji do zwiększania jej obrotów. W ten sposób firma ugruntowuje swoją pozycję na lokalnym rynku, zwiększając w nim swój udział. Wypracowane pozytywne relacje z otoczeniem i zbudowany kapitał zaufania społecznego znacząco ułatwiają zrozumienie przez interesariuszy trudnych decyzji podejmowanych przez firmę w toku prowadzonej działalności, wynikających z konieczności dostosowania się do zmieniających się realiów rynkowych.

DZIAŁANIA NA RZECZ SPOŁECZNOŚCI

Misję społeczną w Grupie realizuje przede wszystkim Fundacja „Dbam o Zdrowie", która inicjuje działania na rzecz społeczności i stanowi parasol dla aktywności prospołecznej poszczególnych spółek. Od 16 lat prowadzona jest akcja Urtica Dzieciom organizowana przez PGF Urtica, w ramach której działa Słoneczna Galeria. Pelion prowadzi również aktywne działania związane z profilaktyką i edukacją zdrowotną. W tym celu powołała Stowarzyszenie „Maraton Dbam o Zdrowie", które organizuje wraz z władzami lokalnymi jedną z największych biegowych imprez masowych w kraju – Łódź Maraton Dbam o Zdrowie.
Jako jednostka z wieloletnią historią Pelion kultywuje tradycje polskiego aptekarstwa, będąc mecenasem muzeów farmacji w Łodzi i Lublinie, a także sprawując opiekę nad zabytkowymi aptekami. Jest także wydawcą monografii najstarszych polskich aptek.

Wszystkie prowadzone działania to przedsięwzięcia wieloletnie, stale rozwijane i udoskonalane, zyskujące coraz szersze rzesze zwolenników, darczyńców, wolontariuszy i przyjaciół, a przede wszystkim – beneficjentów (m.in. dzięki coraz większym środkom przekazywanym na udzielanie wsparcia).

Priorytety w zakresie działań prospołecznych zostały spisane w Strategii CSR opracowanej w 2012 roku.

POSITIVE RELATIONS WITH THE COMMUNITY

Deep familiarity with the sector allows us to make effective use of our competencies to benefit both society (supporting solutions to difficult problems such as access to medicine) and employees (through volunteerism – providing support for other members of the community), as well as for business aims (improving the company's image and creating the brand's social value). Increased brand awareness will, in the long run, contribute to increased interest in the company's products, resulting in increased turnover. In this way the company strengthens its position on the local market by increasing its market share. Developing positive relations with the community and building trust serve to increase understanding by stakeholders of the difficult business decisions taken by the company which result from the need to adapt to a constantly changing business environment.

INITIATIVES FOR COMMUNITIES

The Capital Group carries out its social mission primarily by the "Dbam o Zdrowie" Fundation, which initiates undertakings benefiting local communities and serves as an umbrella organization for pro-social activities in individual companies. For 16 years the "Urtica for Children" campaign has been conducted by PGF Urtica, under which the "Sunny Gallery" has operated. The Pelion Healthcare Group is also active in initiatives supporting prevention and health education. It is the founder of the "Dbam o Zdrowie Marathon" Association, which partners with local authorities in organizing one of Poland's largest mass running festivals – the Łódź Dbam o Zdrowie Marathon.
As an institution with years of history, Pelion Healthcare Group works to cultivate the traditions of the Polish pharmaceutical community by sponsoring the museums of pharmacy in Łódź and Lublin, as well as by providing support for historical pharmacies. It is also the publisher of a monograph of Poland's oldest pharmacies.

All of these are long-term undertakings, constantly developing and being improved, gaining ever-increasing numbers of supporters, benefactors, volunteers and friends, and – first and foremost – beneficiaries (thanks to the constantly-increasing resources dedicated to providing support).

Priorities for pro-social initiatives have been written into the 2012 CSR Strategy.

FUNDACJA „DBAM O ZDROWIE"

"DBAM O ZDROWIE" FUNDATION

FUNDACJA „DBAM O ZDROWIE" POWSTAŁA W 2007 ROKU W WYNIKU KONSULTACJI Z FARMACEUTAMI, KTÓRZY JAKO PIERWSI ZWRÓCILI UWAGĘ NA PROBLEM SPOŁECZNY, JAKIM JEST NIEWYKUPYWANIE LEKÓW I IDĄCE ZA TYM PRZERYWANIE ZALECANEJ TERAPII NIEZBĘDNEJ DO OCHRONY ZDROWIA I ŻYCIA.

„DBAM O ZDROWIE" FOUNDATION WAS BROUGHT TO LIFE IN 2007 AS A RESULT OF CONSULTATIONS WITH PHARMACISTS, WHO WERE THE FIRST TO DRAW ATTENTION TO THE DIFFICULT SOCIAL PROBLEM OF INDIVIDUALS UNABLE TO PURCHASE MEDICINES, RESULTING IN INTERRUPTIONS TO THERAPIES VITAL FOR SECURING THEIR HEALTH AND LIVES.

Według GfK Polonia recept nie realizuje co czwarty Polak. Najczęściej z wykupienia niezbędnych medykamentów rezygnują osoby starsze i przewlekle chore, które najbardziej potrzebują lekarstw.
W 2008 roku Fundacja otrzymała status organizacji pożytku publicznego. Prowadzone przez nią kampanie 1% są społeczne i mają na celu uświadomienie społeczeństwa, z jakimi problemami borykają się potrzebujący: osoby chore, starsze oraz samotne matki. Aż 71 proc. beneficjentów Fundacji to osoby powyżej 60. roku życia.

GŁÓWNE PROGRAMY FUNDACJI „DBAM O ZDROWIE"

„SAMOTNA MAMO, NIE JESTEŚ SAMA"
Fundacja „Dbam o Zdrowie" od trzech lat wspiera domy samotnych matek z terenu całej Polski. Projekt powstał przy udziale działacza społecznego Kuby Wygnańskiego z Pracowni Badań i Innowacji Społecznych „Stocznia". Na podstawie przeprowadzonych ankiet Fundacja zdefiniowała problemy, z którymi borykają się tego typu placówki, a także określiła najważniejsze wyzwania, z jakimi konfrontowane są samotne matki. Jedną z kluczowych kwestii okazał się brak środków na zakup niezbędnych leków i artykułów medycznych.
Dotychczas Fundacja objęła opieką 16 domów. W 2012 roku w tych placówkach znalazło schronienie 195 dzieci i tyle samo kobiet. Wszystkie otrzymują pomoc na zakup leków,

According to GfK Polonia, one-fourth of Poles do not fill their doctors' prescriptions. Those most often doing so are the elderly and those suffering long-term illnesses, who are most in need of medicine.
In 2008, the Foundation was granted the status of a Public Benefit Organization. The "Give 1%" campaigns it conducts are social initiatives designed to raise awareness of the problems faced by those in need: the ill, the elderly and single mothers. 71 percent of the Foundation's beneficiaries are individuals in the 60+ age bracket.

THE FOUNDATION'S PRIMARY PROGRAMS

„SINGLE MOTHER, YOU'RE NOT ALONE"
For three years the "Dbam o Zdrowie" Fundation has supported Single Mothers' Houses all around Poland. The project came about with the participation of the social activist Kuba Wygnański, from the Unit for Social Innovation and Research – "Shipyard". The Foundation conducted surveys to define the problems faced by such institutions, and also to understand the biggest challenges confronting single mothers. One of the key issues identified was a lack of funds for purchasing vital medicines and other pharmaceutical products.
To date, the Foundation has provided support to 16 houses. In 2012, these institutions provided shelter to 195 children and an equal number of women. All of them receive assistance to purchase medicine, personal hygiene products and baby formula. The Foundation also makes efforts to provide other forms of support, organizing courses in interpersonal skills, motivational workshops, and also meetings with individuals whose professional accomplishments give them authority and allow them to inspire others. The Foundation's Ambassador is Justice Anna Maria Wesołowska, and in 2012 the campaign was joined by the actor Krzysztof Globisz.

Andrzej Cylke,
mgr farmacji
Master of Pharmacy

Codziennie jesteśmy świadkami ludzkich tragedii, zarówno tych związanych z ciężkimi chorobami, jak i niestety tych coraz częściej wynikających z braku środków do życia. Co wybrać: lek czy chleb? Codziennie słyszymy takie pytania. Człowiek, pacjent – powinien być najważniejszy. Dobrze, że są takie firmy, które starają się zmienić tę smutną rzeczywistość. Każdy gest, każda pomoc są bezcenne.

Every day we are confronted with human tragedies, not only those linked to difficult illnesses, but unfortunately, and with increasing frequency, those resulting from poverty. What to choose: medicine or bread? We hear these questions every day. The person, the patient – should be the most important. Thankfully, there are companies trying to change this sad reality. Every gesture, every bit of help is priceless.

Anna Maria Wesołowska,

sędzia, ambasador Fundacji „Dbam o Zdrowie"
judge, Ambassador of the „Dbam o Zdrowie" Foundation

Aby skutecznie pomagać osobom pokrzywdzonym, niezbędna jest współpraca wielu różnych organizacji, a także biznesu. Dobrym przykładem jest działalność Fundacji „Dbam o Zdrowie", która pomaga wielu organizacjom borykającym się z problemem niewykupywania leków. Szczególnie leży mi na sercu los samotnych matek przebywających w różnych placówkach. Fundacja zapewnia im pomoc w zakupie niezbędnych leków, mleka i środków ochrony dla niemowląt, dzięki czemu domy samotnych matek mają rozwiązany problem pozyskiwania środków na ten cel.

To provide effective assistance to those in need it is vital that a number of institutions and organizations work together, including the business community. A good example of this is the activity of the „Dbam o Zdrowie" Foundation, which aids a wide range of organizations dealing with the problem of unfilled prescriptions. I feel a particular concern for the problem of single mothers in the care of various institutions. The Foundation ensures they get help purchasing vital medicines, formulas and other urgently needed items for infants, which solves the problem faced by Single Mothers' Houses in finding resources for meeting these needs.

artykułów medycznych, środków higienicznych oraz mleka dla dzieci. Fundacja stara się również udzielać im wsparcia merytorycznego, organizując szkolenia z zakresu autoprezentacji, motywacji, a także spotkania z osobami, które – z racji swojej pozycji i osiągnięć zawodowych – stanowią autorytet i źródło pozytywnych motywacji. Ambasadorem Fundacji jest sędzia Anna Maria Wesołowska. W 2012 roku do akcji włączył się aktor Krzysztof Globisz.

Do współpracy przy realizacji projektu Fundacja zaprosiła Fundację Rodzice Przyszłości, której celem jest przeciwdziałanie problemom wychowawczo-rozwojowym poprzez budowanie społeczności świadomych i odpowiedzialnych rodziców. Mieszkanki łódzkiego Domu Samotnej Matki miały możliwość rozwiązania wspólnie z psychologiem opracowanego przez Fundację Rodzice Przyszłości Testu Świadomego Rodzica, nad którym honorowy patronat objęła małżonka Prezydenta RP Anna Komorowska. W teście uczestniczyli także dyrektorzy wszystkich domów samotnych matek, będących pod opieką Fundacji „Dbam o Zdrowie".

W 2012 roku przeprowadzona została kampania społeczna „Samotna mamo, nie jesteś sama", której celem było uświadomienie szerokiej społeczności problemów, z jakimi borykają się samotne matki. Materiały informacyjne, których bohaterkami były dawne mieszkanki jednego z domów samotnej matki, miały przekonać, jak ważna jest pomoc niesiona kobietom będącym pod opieką placówek.

Na pomoc domom samotnej matki Fundacja przekazała już ponad pół miliona złotych.

Projekt „Samotna mamo, nie jesteś sama" został uznany za dobrą praktykę w raporcie Forum Odpowiedzialnego Biznesu „Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki 2012".

Dowiedz się więcej: www.mamymoc.org

The Foundation has sought the cooperation of the "Parents of the Future" Foundation, whose mission is to combat problems related to raising children and the development by building a community of knowledgeable, aware parents. Ladies residing in the Łódź Single Mothers' House were given the opportunity to work with a psychologist in taking the Aware Parent Test, developed by the "Parents of the Future" Foundation under the patronage of the First Lady of the Republic of Poland, Anna Komorowska. Participants in the test included the directors of all of the Single Mothers' Houses under the care of the "Dbam o Zdrowie" Fundation.

In 2012 we conducted a campaign titled "Single mother, you're not alone", aimed at raising awareness of the problems faced by single mothers. Informational materials featuring two former residents of a Single Mothers' Home were designed to convince recipients of the importance of aid provided to mothers cared for by these institutions.

Over half a million zlotys has been provided to assist Single Mothers' Homes.

The "Single mother, you're not alone" project was recognized as a Good Practice in the Responsible Business Forum Report "Responsible Business in Poland. Good Practices 2012".

Find out more at: www.mamymoc.org.

RAZEM MOŻEMY WIĘCEJ

Głównym celem uruchomionego w 2010 roku projektu Razem Możemy Więcej jest nawiązanie współpracy z organizacjami pozarządowymi, tak aby lepiej, szerzej i z większą skutecznością nieść pomoc osobom chorym, starszym, ubogim i zagrożonym wykluczeniem społecznym. Wspólnie z partnerami społecznymi Fundacja „Dbam o Zdrowie" stara się opracować i realizować model programów pomocowych, ułatwiających sfinansowanie zakupu leków dla najbardziej potrzebujących. Zainicjowanie programu miało też na celu przełamanie bariery nieufności organizacji pozarządowych związanej z podjęciem współpracy zarówno między sobą, jak i z innymi partnerami, zwłaszcza władzami lokalnymi.

W ramach projektu w 2012 roku został ogłoszony konkurs grantowy, skierowany do wszystkich organizacji z sektora zdrowia i opieki społecznej. Wnioski konkursowe rozpatrzyła powołana w tym celu komisja konkursowa, złożona z przedstawicieli środowiska medycznego, lekarza, farmaceuty, prawnika, a także specjalistów z dziedziny komunikacji, marketingu i projektów społecznych. Fundacja przyznała 34 organizacjom granty na łączną kwotę ponad 600 tys. zł. Laureaci mieli możliwość wzajemnego poznania się podczas uroczystego podpisania umów zorganizowanego w Łodzi. Poprzez wymianę wiedzy i doświadczeń projekt stał się forum podejmującym temat barier utrudniających skuteczne leczenie oraz inicjatywą dążącą do ich zminimalizowania lub całkowitej likwidacji. Dzięki niemu więcej instytucji mogło dowiedzieć się o społecznej działalności Fundacji, a tym samym znaleźć w niej odpowiedzialnego i stałego partnera do podejmowanych przez siebie inicjatyw promujących zdrowie i godne życie. Bardzo cenne jest zaangażowanie spółek z Grupy Kapitałowej Pelion w poszczególnych regionach, przyczyniające się do wzrostu zainteresowania udziałem w konkursie grantowym wśród małych lokalnych organizacji. Szeroki zasięg projektu zyskuje przychylność władz miast i mediów lokalnych, dzięki czemu wzrasta społeczne zainteresowanie problemem barier i koniecznością pomocy osobom rezygnującym z zakupu lekarstw. Projekt Razem Możemy Więcej w sposób bezpośredni odciąża organizacje w rocznych kosztach

Spotkanie w Domu Samotnej Matki w Łodzi z sędzią Anną Marią Wesołowską – listopad 2012 roku.

A meeting with Judge Anna Maria Wesołowska in the Single Mothers' House in Łódź – November 2012.

TOGETHER WE CAN DO MORE

The overarching aim of the "Together We Can Do More" program, initiated in 2010, is to establish cooperation with non-governmental organizations to provide broader and more effective aid to the ill, the elderly, the impoverished and those at risk of social exclusion. Together with its partners, the Dbam o Zdrowie Fundation works to develop and implement a model for assistance programs to provide help in financing the purchase of pharmaceutical products for those most urgently in need. This program was also created to break down the barriers of distrust exhibited by NGOs in cooperating with one another, other partners, and especially local authorities.

In 2012, the project included a Grant Competition addressed to all organizations operating in the health and social assistance sector. Competition applications were reviewed by a Competition Committee composed of representatives from the medical community, a doctor, a pharmacist, a lawyer, and also specialists from the areas of communication, marketing and social initiative. The Foundation awarded grants to 34 organizations for a total of over PLN 600,000. Grant recipients had the opportunity to meet each other during a contract-signing ceremony held in Łódź. Knowledge and experience exchanges turned the project into a forum for addressing the issue of barriers to successful treatment, as well as an initiative aiming to minimize or even remove them. This allowed a greater number of institutions to become acquainted with

Dr Aleksander Pindral,
Prezes Koła Wrocławskiego Towarzystwa Pomocy im. św. Brata Alberta
Head of the Wrocław branch of the Brother Albert Assistance Society

Obowiązujące aktualnie prawo farmaceutyczne wydatnie utrudnia przekazywanie organizacjom społecznym darowizn w postaci leków przez firmy farmaceutyczne. W tej sytuacji pomoc Fundacji „Dbam o Zdrowie" jest nie do przecenienia. To jedyny znany nam podmiot wspierający w tym zakresie i na taką skalę organizacje pozarządowe. Wyłącznie dzięki współpracy z Fundacją możemy zaopatrzyć podopiecznych w pierwszych dniach pobytu w naszej placówce w leki ratujące zdrowie.

Current legal regulations concerning pharmaceuticals make it particularly difficult for pharmaceutical companies to directly donate medicines to social organizations. Therefore, the help provided by the „Dbam o Zdrowie" Foundation is incalculable. It is the only organization we are aware of that offers this kind of support on such a scale to NGOs. Only thanks to cooperation with the Foundation are we able to supply those in our care during their first days in our shelter with life-saving medicine.

przeznaczonych na dofinansowanie leczenia podopiecznych. Organizacje, które otrzymały grant, mogły przeznaczyć środki na inną działalność lub zaoferować pomoc większej liczbie potrzebujących.
Projekt Razem Możemy Więcej został uznany za dobrą praktykę w raporcie Forum Odpowiedzialnego Biznesu „Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki 2012".
Dowiedz się więcej: www.mocpomocy.pl

PODARUJ ZDROWIE
Celem akcji Podaruj Zdrowie jest pomoc najbardziej potrzebującym osobom indywidualnym w zakupie leków i artykułów medycznych. W miejscach, gdzie się odbywa, powstają tymczasowe biura Fundacji, które prowadzą nabór wniosków o wsparcie. Obok podstawowego celu, jakim jest udzielenie dofinansowania, akcja promuje ideę pomocy i uwrażliwia społeczności lokalne na problemy osób starszych, niepełnosprawnych i ubogich.

the activities of the Foundation, thus helping them find a responsible, stable partner in their initiatives promoting health and dignified life. Of particular value is the involvement of Pelion Healthcare Group companies in a variety of regions, which has contributed to increasing interest in the grant competition among smaller local organizations. The project's wide reach is gaining the favor of local authorities and media, spurring broader social interest in the problem of barriers and of the necessity to provide assistance to people unable to afford medicines. The "Together We Can Do More" program works to directly ease the burden of costs borne each year by organizations that fund the purchase of pharmaceuticals for those in their care. Organizations receiving the grant were able to devote resources to other goals, or to offer help to a greater number of those in need.
The "Together We Can Do More" project was recognized as a Good Practice in the Responsible Business Forum Report "Responsible Business in Poland. Good Practices 2012".
Find out more at: www.mocpomocy.pl.

GIVE THE GIFT OF HEALTH
The "Give the Gift of Health" campaign is designed to provide assistance in purchasing medicines and medical articles for individuals in the greatest need. The Foundation establishes temporary offices in locations where the campaign is being held, to receive applications for support. Along with the initiative's primary purpose of providing financial assistance, it also promotes the ethos of helping and sensitizes local societies to the problems of the elderly, disabled individuals and the destitute.

Maciej Hibner
Prezes Zarządu PGF-Łódź, wolontariusz akcji Podaruj Zdrowie
Chairman of the Management Board of PGF-Łódź, volunteer in the „Give the Gift of Health" campaign

Każdy z nas słyszy o ciężkiej sytuacji osób chorych. Pracując w branży farmaceutycznej, czytamy i analizujemy wiele statystyk. Wiemy, że znaczącą część społeczeństwa nie wykupuje leków, że pacjenci odchodzą od okienka w aptece ze łzami w oczach, bo nie stać ich na wykupienie wszystkich leków. Słyszymy, czytamy, ale właściwie nie czujemy tego problemu, nie spotykamy się z tymi ludźmi. Udział w akcji Podaruj Zdrowie daje taką możliwość. Przyjmując wnioski od osób chorych, najczęściej starszych, zaczynamy uczestniczyć w ich rzeczywistości. Stajemy się świadkami ich problemów. Po takich spotkaniach nie możemy już być obojętni, musimy pomóc.

We have all heard about the difficulties faced by sick individuals. Working in the pharmaceutical industry, we read and analyze a large number of statistics. We know that significant part of society does not purchase needed medicines, that patients walk away from pharmacies with tears in their eyes because they can't afford to buy all the medicines they need. We hear, we read, but in fact we don't truly understand this problem, we do not encounter these people. By participating in the „Give the Gift of Health" campaign, we can do so. When we receive applications from sick individuals, most often the elderly, we begin to see things from their perspective. We bear witness to their struggles. It's impossible to remain indifferent after such encounters, we simply have to help.

Działania w ramach programu są prowadzone we współpracy z lokalnymi władzami, organizacjami pozarządowymi, lokalnymi spółkami z Grupy oraz wolontariuszami rekrutującymi się zarówno spośród pracowników, jak i organizacji partnerskich. Do tej pory akcje Podaruj Zdrowie zostały zorganizowane w 17 miastach Polski. Pelion stara się szczególnie wspierać lokalną społeczność w miejscu, gdzie znajduje się siedziba firmy, stąd już dwukrotnie akcja została zorganizowana w Łodzi.
Na pomoc w akcji Podaruj Zdrowie przeznaczono dotychczas kwotę 1 676 262 zł.

ZOSTAŃ DARCZYŃCĄ
Zostań Darczyńcą to program stworzony w wyniku konsultacji z farmaceutami. Właściciele i pracownicy aptek szukali sposobu na włączenie się w działalność Fundacji „Dbam o Zdrowie" i jej wsparcie, jak również umożliwienie tego pacjentom swoich aptek. Wspólne dyskusje doprowadziły do wypracowania optymalnego modelu pomocy: w ramach programu każdy pacjent mógł w 2012 roku przekazać plusy zebrane w Programie Opieki Farmaceutycznej na rzecz Fundacji i w ten prosty sposób stać się darczyńcą.
W 2012 roku pod opieką Fundacji było 34 podopiecznych, a przez pięć lat jej działalności ze wsparcia i stałej pomocy skorzystało już 50 osób.
Poprzez współpracę z portalem społecznościowym Siepomaga.pl Fundacja organizuje

Program activities are conducted in concert with local authorities, non-governmental organizations, local companies from the Group and volunteers recruited from among both employees and partner organizations. The "Give the Gift of Health" campaign has been organized in 17 Polish cities. Pelion Healthcare Group is making special efforts to support the local community where its seat is located, which is why it has already organized the campaign twice in Łódź.
Financial support given so far to the "Give the Gift of Health" has amounted to PLN 1,676,262.

BECOME A BENEFACTOR
"Become a Benefactor" is a program developed following consultations with pharmacists. Owners and employees of pharmacies were seeking a way to join in the activity of the "Dbam o Zdrowie" Fundation and receive its support, as well as to make it available to their pharmacies' patients. Joint discussions led to the development of an optimal model for aid: in 2012, each patient was able to transfer the points gathered under the Pharmaceutical Care Program to the Foundation, allowing them to become a benefactor with little effort.
The Foundation provided assistance in 2012 to 34 individuals, and over the five years of its operation, 50 people have taken advantage of the support it offers.
The Foundation cooperates with the social networking portal siepomaga.pl in organizing assistance to purchase equipment for those it cares for. Fundraising campaigns on the portal help to popularize aid drives, and bring people together in a common effort. In 2012, these campaigns helped in the purchase of sensory equipment, a hearing aid, an insulin pump and other vital medical items. The "Become a Benefactor" program is supported by such individuals as Anna Cymmerman, soloist of the

Piotr Pustelnik,

himalaista, ambasador Fundacji „Dbam o Zdrowie"
mountaineer, ambassador of „Dbam o Zdrowie" Foundation

Historia 20 ostatnich lat mojego życia i historia twórców firmy Pelion jest właściwie taka sama: na początku drogi powiedzieliśmy sobie, że chcemy zrobić coś fajnego. Oni doszli do Korony Himalajów w biznesie, a ja doszedłem do Korony Himalajów w Himalajach. Uważam, że społeczna działalność firmy i powołanie Fundacji to wspaniała inicjatywa i należy takie rzeczy popierać. Jest dla mnie ogromną satysfakcją, że mogę pomóc, tak po ludzku – jak człowiek..

The history of the last 20 years of my life and the lives of Pelion's founders are remarkably similar: at the beginning, we said we wanted to do something good. They have climbed the eight-thousanders in business, and I have climbed the eight-thousanders in the Himalayas. I feel that the social activities of the company and the Foundation's establishment are wonderful initiatives that deserve support. It is a source of great satisfaction that I can help. It's such a human thing to do.

akcje pomocy, dzięki którym może zakupić niezbędny sprzęt dla podopiecznych. Zbiórki na portalu popularyzują akcje pomocowe i jednoczą ludzi we wspólnym działaniu. W 2012 roku dzięki takim zbiórkom zakupiono sprzęt sensoryczny, aparat słuchowy, pompę insulinową i inne niezbędne artykuły medyczne. Program Zostań Darczyńcą wspierają m.in. solistka Teatru Wielkiego w Łodzi Anna Cymmerman, tenor Dariusz Stachura, koncertmistrz Filharmonii Łódzkiej Tomasz Gołębiewski, himalaista Piotr Pustelnik oraz sędzia Anna Maria Wesołowska.

ANIOŁ (AKCJE „RADOSNY DZIEŃ DZIECKA" ORAZ „I TY MOŻESZ ZOSTAĆ ŚWIĘTYM MIKOŁAJEM")

Projekty zainicjowane w wyniku sugestii i rozmów z pracownikami, którzy szukali możliwości bezpośredniego włączenia się w działalność Fundacji, otwierają przed nimi możliwość zaangażowania się w działalność prospołeczną na zasadzie wolontariatu.
W toku swojej bieżącej działalności Fundacja wspomaga rodziny chorych dzieci poprzez dofinansowanie terapii lekowej. Projekt Anioł powstał z myślą o sprawieniu radości najmłodszym, by choć przez chwilę mogli zapomnieć o chorobie i bólu.

Grand Theatre in Łódź, tenor Dariusz Stachura, concertmaster of the Łódź Philharmonic Tomasz Gołębiewski, mountaineer Piotr Pustelnik and justice Anna Maria Wesołowska.

ANGEL („HAPPY CHILDREN'S' DAY" CAMPAIGN AND „YOU CAN BE SANTA CLAUS TOO")

Projects initiated following suggestions and conversations with employees seeking ways to get directly involved in the Foundation's activity give them the chance to take part in pro-social undertakings as volunteers.
As part of its ongoing activities, the Foundation supports the families of children with illnesses by providing financial assistance for pharmacological therapy. The "Angel" project came about from the desire to bring joy to the very young, allowing them to forget for a moment about their illness and pain.

Wolontariusze Fundacji piszą dla dzieci listy od Św. Mikołaja.
Volunteers from the foundation writing letters from Santa Claus to children.

Szczególnie dużym powodzeniem wśród pracowników, przyjaciół Fundacji i wolontariuszy z zewnątrz cieszy się akcja mikołajkowa: dzieci piszą listy do Św. Mikołaja, na podstawie których powstaje lista życzeń. Darczyńcy spełniają marzenia wybranego dziecka, wolontariusze piszą listy z życzeniami, a pracownicy spółki Pharmalink, pełniącej rolę przewoźnika, w strojach mikołajów dostarczają prezenty w najdalsze zakątki kraju.
Akcja „I Ty możesz zostać Świętym Mikołajem" została uznana za dobrą praktykę w raporcie Forum Odpowiedzialnego Biznesu „Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki 2012".

The Santa Claus initiative is particularly popular among employees, friends of the Foundation and volunteers from outside organizations: children write letters to Santa Claus, which are used to create a wish list. Benefactors fulfill the wishes of a selected child, volunteers write wishes, and employees of Pharmalink go dressed as Santa Claus to the farthest corners of the country to deliver the presents.
The "You can be Santa Claus too" campaign was recognized as a Good Practice in the Responsible Business Forum Report "Responsible Business in Poland. Good Practices 2012".

Patryk Pasiński,

kierowca
driver

Zdumiona, ale uśmiechnięta twarz dziecka to najpiękniejszy widok, jaki mogłem zobaczyć. Dzieci nie wierzą, że pomocnik Św. Mikołaja przyjechał do nich i przywiózł prezenty. Najmłodsi się cieszą, a rodzice płaczą ze szczęścia. Szczególnie pamiętam wizytę u Ady, podopiecznej Fundacji, cierpiącej na zanik mięśni. Dziewczynka nie może się poruszać, nie oddycha samodzielnie, ale jej oczy pełne blasku, szczęścia na zawsze pozostaną w mojej pamięci. Będą motywacją i przypomnieniem, że warto pomagać.

The sight of a surprised but smiling child's face is the most beautiful thing I have ever seen. The children can't believe that one of Santa's helpers has come to them with presents. The younger ones are delighted, and the parents cry tears of joy. I particularly remember a visit to Ada, one of the Foundation's charges, suffering from muscular dystrophy. The young lady is unable to move or breathe independently, but her shining eyes and radiant joy will remain in my memory forever. This keeps me motivated to help.

Elżbieta Łacina,

Członek Zarządu Fundacji „Dbam o Zdrowie"
Member of the Board of the „Dbam o Zdrowie" Foundation

Każdy lubi pomagać, ale nie zawsze wie, jak to zrobić. Dzięki Fundacji „Dbam o Zdrowie" pracownicy mają możliwość włączenia się we wszelkie działania społeczne prowadzone w firmie. W ramach wolontariatu wspierają działania Fundacji, Muzeum Farmacji, biorą udział w akcjach proekologicznych. Wolontariusze to siła każdej organizacji, która buduje pozytywne relacje.

Everyone loves to help, but not everyone always knows how to do it. Thanks to the „Dbam o Zdrowie" Foundation, employees can join in all of the social initiatives undertaken by the company. Volunteers support the activities of the Foundation, the Museum of Pharmacy, and take part in initiatives supporting the environment. Volunteers are the strength of every organization seeking to build positive relations.

POZOSTAŁE DZIAŁANIA FUNDACJI „DBAM O ZDROWIE"

W 2012 roku Fundacja „Dbam o Zdrowie" wsparła około 60 organizacji z całego kraju. Po raz kolejny włączyła się w akcje: Serce na Gwiazdkę, organizowaną przez Caritas Łódź; Malowane Nadzieją, z której środki są przeznaczane dla osób niepełnosprawnych pozostających pod opieką katolickiego Stowarzyszenia Niepełnosprawnych Archidiecezji Łódzkiej; akcję Fundacji Integracja JP II oferującej pomoc osobom niewidomym i niedowidzącym; bal charytatywny Fundacji Ex Animo i wiele innych projektów. Fundacja była także organizatorem trzeciej już kolacji charytatywnej, z której dochód został przekazany Fundacji Udaru Mózgu.

Dowiedz się więcej: www.fundacjadoz.pl

OTHER UNDERTAKINGS OF THE FOUNDATION

In 2012, the "Dbam o Zdrowie" Fundation supported approx. 60 organizations from around the whole country. It again participated in such campaigns as "Hearts for Christmas", organized by Caritas-Łódź; "Painted by Hope", the proceeds from which are used to support disabled persons in the care of the catholic Łódź Archdiocese Association of the Disabled; a campaign by the "JP II Integration" Foundation offering assistance to the blind and vision-impaired; the ExAnimo Foundation charitable ball; and many other projects. The Foundation was also the organizer of the third charity dinner whose proceeds were given to the Stroke Foundation.

Find out more at: www.fundacjadoz.pl

Zuzia – jedna z trzydziestu czterech podopiecznych Fundacji.

Zuzia – one of the thirty-four children in the Foundation's care.

URTICA DZIECIOM I SŁONECZNA GALERIA

URTICA FOR CHILDREN AND THE SUNNY GALLERY

URTICA DZIECIOM

URTICA DZIECIOM TO PROJEKT, KTÓREGO IDEA POLEGA NA WSPARCIU FINANSOWYM DZIECIĘCYCH ODDZIAŁÓW ONKOLOGICZNYCH I HEMATOLOGICZNYCH.

URTICA FOR CHILDREN IS A PROJECT PROVIDING FINANCIAL SUPPORT TO PEDIATRIC CANCER AND HEMATOLOGICAL WARDS.

Prof. Alicja Chybicka,

Kierownik Kliniki Transplantacji Szpiku, Onkologii i Hematologii Dziecięcej
director of the Clinic of Pediatric Oncology, Hematology, and Bone Marrow Transplantation Clinic

Akcja, jaką przygotowuje co roku Urtica, ma dodatkowy walor – walor rywalizacji. Dzieci wiedzą, że to, co tworzą w danym momencie, stanie do licytacji. Długo przygotowują się do akcji, jest to dla nich prawdziwa radość, ma to również ogromne znaczenie w leczeniu dzieci.

The initiative that Urtica carries out each year has an additional quality, that of competition. The children know that what they create will later be auctioned. They spend a great deal of time preparing for this event; it gives them a lot of happiness, and is of enormous impact in the children's' treatment.

Od 2011 roku w szpitalach organizowane są warsztaty Słoneczna Galeria, których celem jest łagodzenie negatywnych skutków długotrwałej hospitalizacji. Pomysł na zajęcia tego typu powstał podczas spotkań i konsultacji z lekarzami, opiekunami dzieci oraz psychologami. Warsztaty plastyczne są prowadzone przez profesjonalistów: plastyków i pedagogów, wspieranych przez personel szpitala oraz wolontariuszy rekrutujących się głównie spośród pracowników firmy.
Mali pacjenci biorą udział w konkursie plastycznym, w którym wyłaniane są prace przekazywane później na organizowaną już od 16 lat we Wrocławiu aukcję charytatywną, która na stałe wpisała się do kalendarza imprez środowiska farmaceutycznego i biznesowego. Dochód ze sprzedaży niezwykłych dzieł sztuki jest przekazywany na potrzeby 17 oddziałów szpitalnych biorących udział w akcji. Zebrane środki pozwalają im na zakup sprzętu medycznego, a także gier, zabawek i materiałów dydaktycznych, czyli tego, co pozwala umilić dzieciom czas spędzany w szpitalu. Dotychczas w ramach akcji Urtica Dzieciom przekazano szpitalom wsparcie w wysokości ponad 1 mln zł.
Zainicjowana przez wrocławską spółkę (linia szpitalna) impreza jest okazją do integracji różnych środowisk biznesowych, próbą zwrócenia ich uwagi na możliwość czynnego zaangażowania się w doraźną pomoc dla dzieci z oddziałów onkologicznych i hematologicznych. Poza wymiarem finansowym wartością nadrzędną jest w tym przypadku czas poświęcony chorym dzieciom, zaangażowanie wielu osób dobrego serca w to, by – wśród śmiechu i zabawy – mogły na chwilę oderwać się od szpitalnej codzienności.

Partnerem akcji jest Fundacja „Dbam o Zdrowie".
Dowiedz się więcej:
www.urticadzieciom.pl

Since 2011, hospitals have hosted the "Sunny Gallery" workshops, whose aim is to soften the negative effects of long-term hospitalization. The idea for these workshops came about during meetings and consultations with doctors, caretakers and psychologists. Art workshops are conducted by professionals: plastic artists and educators, supported by hospital personnel and volunteers recruited primarily from among the company's employees.
The young patients participate in an art competition, and the winning pieces are later sold at a charity auction that has been organized in Wrocław for 16 years and is a permanent fixture in the calendars of the pharmaceutical industry and business community. Proceeds from the sale of these exceptional works of art are spent on the needs of the 17 hospital wards participating in the initiative and are used to purchase medical equipment, but also games, toys and educational materials – everything that helps improve the stay of children in hospital. So far, the "Urtica for Children" initiative has provided over PLN 1 m in support to hospitals.
The event organized by a Wrocław-based company (hospital line) is an opportunity for various members of the business community to get to know one another, and an attempt to direct their attention to the possibility of being actively engaged in providing help to children being treated in cancer and hematological wards. Apart from the financial aspect, the most important element is the time sacrificed for sick children and the involvement of so many kind-hearted individuals who make it possible for them to escape the hospital routine with smiles, laughter and fun.

A partner in the campaign is the "Dbam o Zdrowie" Fundation.
Find out more at: www.urticadzieciom.pl.

ŁÓDŹ MARATON DBAM O ZDROWIE

ŁÓDŹ DBAM O ZDROWIE MARATHON

PELION HEALTHCARE GROUP, DZIAŁAJĄC NA SZEROKO ROZUMIANYM RYNKU OCHRONY ZDROWIA, ZA GŁÓWNY CEL STAWIA SOBIE TROSKĘ O PACJENTA M.IN. POPRZEZ PROPAGOWANIE ZDROWEGO I AKTYWNEGO TRYBU ŻYCIA. REALIZACJI TEGO ZAŁOŻENIA SŁUŻY ORGANIZACJA ŁÓDŹ MARATONU DBAM O ZDROWIE.

THE PELION HEALTHCARE GROUP, AS A COMPANY OPERATING IN THE HEALTH CARE MARKET, MAKES PATIENT CARE ITS MAIN PRIORITY IN SUCH WAYS AS BY PROMOTING HEALTHY, ACTIVE LIFESTYLES. THIS IS SERVED BY ORGANIZING THE ŁÓDŹ DBAM O ZDROWIE MARATHON.

Hanna Zdanowska,
Prezydent Miasta Łodzi
Mayor of Łódź

Dzięki organizatorom Łódź Maratonu Dbam o Zdrowie i jego uczestnikom impreza jest nie tylko wydarzeniem sportowym, ale także społecznym. Na wzór maratonu londyńskiego jest także nowoczesną akcją charytatywną. Zgodnie z hasłem „Łódź kreuje" promuje zdrowy styl życia i aktywność fizyczną oraz przyciąga ważne wydarzenia sportowe.

Thanks to the organizers and participants of the Łódź Dbam o Zdrowie Marathon, it is not only a sporting event but a social one as well. It is also a modern charitable event patterned on the London Marathon. In line with the slogan „Łódź creates", it promotes healthy lifestyles and physical activity, and also attracts important sporting events.

Brak ruchu i związane z tym choroby cywilizacyjne to jeden z największych problemów zdrowotnych współczesnych społeczeństw. W wyniku konsultacji z interesariuszami, w tym ze środowiskiem biegaczy i władzami miasta, w 2011 roku podjęto decyzję o organizacji w Łodzi maratonu jako największej masowej imprezy propagującej zachowania prozdrowotne.

BIEGANIE MOŻNA POŁĄCZYĆ Z POMAGANIEM

Za organizację przedsięwzięcia odpowiada Stowarzyszenie „Łódź Maraton Dbam o Zdrowie". Maraton jest połączeniem imprezy sportowej z akcją promującą zdrowy i aktywny tryb życia oraz nowoczesną charytatywność. Biegacze mogą wziąć udział w biegu maratońskim (42 km 195 m) oraz biegu na dystansie 10 km. W ramach programu Biegam-Pomagam natomiast mają możliwość prowadzenia własnej zbiórki na wybrany przez siebie cel charytatywny lub organizację pożytku publicznego albo wsparcia zbiórki prowadzonej przez innych biegaczy. Zbiórki realizowane podczas drugiej edycji maratonu w 2012 roku pozwoliły m.in. na zakup sprzętu rehabilitacyjnego dla chorych dzieci: aparatu słuchowego oraz sprzętu sensorycznego.
Do akcji włączyła się grupa biegaczy Spartanie Dzieciom (www.spartaniedzieciom.pl) – tym razem pobiegli dla podopiecznej Fundacji „Dbam o Zdrowie". Ponad 20 biegaczy wspomogło inne organizacje pozarządowe. Dzięki ich zaangażowaniu udało się zebrać ponad 20 tys. zł.
Partnerami społecznymi biegu, oprócz Fundacji „Dbam o Zdrowie", były Fundacja Udaru Mózgu oraz Towarzystwo Przyjaciół „Dom na Osiedlu".
Akcja dowodzi, że pomagać można poprzez realizację swojej pasji i wykorzystanie energii, a do pomocy innym zaangażować znajomych, przyjaciół i bliskich.
Łódź Maraton Dbam o Zdrowie to także wielkie święto Łodzi i łodzian. Uczniowie łódzkich szkół wzięli udział w konkursie Mistrz Kibicowania. Młodzi ludzie mogli też wesprzeć organizatorów jako wolontariusze – łącznie do pomocy zgłosiło się 500 osób.

Łódź Maraton Dbam o Zdrowie – najszybszy maraton w Polsce.
Łódź Dbam o Zdrowie Marathon – the fastest marathon in Poland.

One of the biggest health issues facing contemporary societies is a lack of physical activity and the associated diseases of civilization. Consultations with stakeholders, including the running community and municipal authorities, led to the decision in 2011 to organize a marathon in Łódź as a way of promoting healthy lifestyle choices.

LINKING RUNNING WITH HELPING

The undertaking is organized by the "Łódź Dbam o Zdrowie Marathon" Association. The marathon is a combination of a sporting event promoting healthy and active lifestyles with modern charity. Runners can participate in a full marathon (42 km 195 m) and a 10K run. Participants in the "I run-I help" program can organize their own fundraising drive for a given charitable aim, or can support collections taken up by other runners. Funds gathered during the second edition of the marathon in 2012 were used for such purposes as purchasing rehabilitation equipment for ill children, a hearing aid and sensory equipment. The drive was also joined by the "Spartans for Children" Runner's Group (www.spartaniedzieciom.pl) this time the Spartans ran for charges of the "Dbam o Zdrowie" Fundation. Over 20 runners also supported other NGOs. Their efforts brought in over PLN 20,000.
Partners in the run included the Stroke Foundation and the "A Neighborhood Home" Society of Friends.
This initiative proves that we can help while following our passions and using our energy, as well as engage acquaintances, friends and loved ones.

Zaangażowanie w realizację misji społecznej w zakresie ochrony zdrowia i promocji zdrowego stylu życia wzmacnia tożsamość marek Grupy Pelion i pomaga akcentować wartości decydujące o ich sukcesie na rynku.

Engagement in a social mission in the area of promoting health and healthy lifestyles strengthens the identity of the Pelion Healthcare Group brand, and helps accent the values that determine its success on the market.

BIEGACZY Z WIELKIM SERCEM PRZYBYWA

W 2012 roku do udziału w Łódź Maratonie Dbam o Zdrowie zgłosiło się łącznie 1396 osób z 22 krajów świata. W stosunku do 2011 roku oznacza to wzrost liczby zgłoszeń o ponad 92 proc. Znacząco, bo o 67 proc., wzrosła także liczba uczestników biegu na dystansie 10 km. Łącznie do obu biegów zgłosiło się 2546 osób.
Organizacja Łódź Maratonu Dbam o Zdrowie utrwala wizerunek Pelion Healthcare Group jako firmy, której misją jest troska o zdrowie pacjentów, aktywnie włączającej się w życie lokalnej społeczności, a także wspierającej i inicjującej działania mające na celu promocję zdrowia i zdrowego trybu życia. Dla pracowników Pelion Healthcare Group Łódź Maraton Dbam o Zdrowie jest dorocznym świętem biegowym oraz doskonałą okazją do wspólnej zabawy i integracji. Chętnie uczestniczą w wydarzeniu, przygotowują firmowe punkty kibicowania, a także sami biegają, zbierając jednocześnie środki na cele charytatywne. W 2012 roku do udziału w maratonie i biegu na 10 km zgłosiło się 37 pracowników firmy z całej Polski.
Dodatkowym celem, jaki przyświeca Grupie Pelion podczas organizacji maratonu, jest promocja Łodzi – miasta, w którym mieści się siedziba firmy i z którym związany jest Zarząd. Impreza stwarza okazję do zaprezentowania – Polsce i światu – Łodzi jako ważnego ośrodka sportowego. Trasa Łódź Maratonu Dbam o Zdrowie przebiega przez centrum miasta i prowadzi obok łódzkich zabytków.
Łódź Maraton Dbam o Zdrowie został uznany za dobrą praktykę w raporcie Forum Odpowiedzialnego Biznesu „Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki 2012".

Dowiedz się więcej: www.lodzmaraton.pl

The Łódź Dbam o Zdrowie Marathon is also a grand festival for Łódź and its residents. Pupils from Łódź's schools took part in the "Best Fan" competition. Youngsters were also able to support us as volunteers – 500 people signed up to help.

RUNNERS WITH BIG HEARTS

In 2012, a total of 1,396 runners from 22 countries registered for the Łódź Dbam o Zdrowie Marathon. This was a 92-percent increase from 2011. The number of runners for the 10K distance also increased by 67 percent. A total of 2,546 people signed up for the two runs.
Organization of the Łódź Dbam o Zdrowie Marathon helps to cement the image of the Pelion Healthcare Group as a company whose mission is patient care, active engagement in the local community, and also an organization initiating and supporting activities designed to promote health and healthy lifestyles. For employees of Pelion Healthcare Group, the Łódź Dbam o Zdrowie Marathon is an annual running festival and an excellent opportunity for fun and integration. They participate in the event with enthusiasm, providing great cheering along the route, and also running themselves while collecting charitable donations. In 2012, a total of 37 employees from all over Poland signed up for the marathon and 10K run.
Another of Pelion Healthcare Group's goals in organizing the marathon is to promote Łódź, the company's hometown. The event gives us the opportunity to present Łódź to Poland and the world as an important sporting center. The course of the Łódź Dbam o Zdrowie Marathon leads through the city center and leads runners past Łódź monuments. The Łódź Dbam o Zdrowie Marathon was recognized as a Good Practice in the Responsible Business Forum Report "Responsible Business in Poland. Good Practices 2012".

Find out more at: www.lodzmaraton.pl

SZACUNEK DO TRADYCJI I HISTORII POLSKIEGO APTEKARSTWA

RESPECT FOR THE TRADITIONS AND HISTORY OF POLISH PHARMACY

PELION HEALTHCARE GROUP DYNAMICZNIE SIĘ ROZWIJA, WYKORZYSTUJĄC NAJNOWSZE TECHNOLOGIE. PĘD KU NOWOCZESNOŚCI NIE ZWALNIA JEDNAK Z OBOWIĄZKU ORAZ PRZYJEMNOŚCI OPIERANIA SIĘ NA NAJLEPSZYCH WZORCACH I CZERPANIA INSPIRACJI Z HISTORII. Z WIELKIM SZACUNKIEM I ZAANGAŻOWANIEM FIRMA PODEJMUJE DZIAŁANIA ZMIERZAJĄCE DO OCALENIA I ZACHOWANIA BOGATEJ TRADYCJI ORAZ DZIEDZICTWA POLSKIEGO APTEKARSTWA.

PELION HEALTHCARE GROUP IS GROWING DYNAMICALLY, USING THE MOST MODERN TECHNOLOGIES. THIS RACE TO MODERNITY DOES NOT, HOWEVER, RELIEVE US OF THE RESPONSIBILITY AND THE JOY OF FOLLOWING HISTORY'S BEST EXAMPLES AND INSPIRATIONS. WITH DEEP RESPECT AND ENGAGEMENT, THE COMPANY PARTICIPATES IN UNDERTAKINGS INTENDED TO RESCUE AND SAVE THE RICH TRADITIONS AND HERITAGE OF POLISH PHARMACY.

MUZEA HISTORII FARMACJI

Z myślą o ocaleniu historii polskiego aptekarstwa w 2008 roku, dzięki współpracy i wsparciu środowiska farmaceutycznego, uczelni i placówek naukowych oraz pracowników Pelion S.A., w Łodzi powstało Muzeum Farmacji im. prof. Jana Muszyńskiego. Jest to kolejna tego typu placówka po lubelskim Muzeum Farmacji. Oba mieszczą się w zabytkowych kamienicach, w których do dziś czynne są również apteki.

Dzieje farmacji i lecznictwa nie są popularne w lokalnych społecznościach, mimo że wiele osób posiada zabytkowe eksponaty i dokumenty, które pomału ulegają zniszczeniu. W Łodzi brakowało placówki, która zarówno pozwoliłaby zgromadzić w jednym miejscu i udostępnić wszystkim chętnym piśmiennictwo dotyczące szeroko rozumianej historii medycyny i farmacji, jak i dawała możliwość spotkania się i rozwijania swoich zainteresowań.

Muzea farmacji to prawdziwe perełki na turystycznych trasach Łodzi i Lublina. Pełnią one rolę edukacyjno-oświatową i naukowo-badawczą, są m.in. miejscem wystaw dotyczących farmacji i historii. Zgromadzone w nich eksponaty, takie jak unikatowe meble, naczynia i księgozbiory, to dary Grupy Pelion, innych muzeów i prywatnych kolekcjonerów. Muzea współtworzyli potomkowie rodzin aptekarskich, farmaceuci i pracownicy.

Łódzkie muzeum organizuje spotkania dla studentów Uniwersytetów Trzeciego Wieku i zajęcia dla najbiedniejszych dzieci z regionu, współpracuje z placówkami muzealnymi i dydaktycznymi, organizuje sesje naukowe, prelekcje dotyczące historii aptekarstwa i lekcje dla dzieci i młodzieży. Bierze także udział w Międzynarodowej Nocy Muzeów. Muzeum udostępnia bibliotekę studentom i pracownikom naukowym, jest także miejscem, gdzie można odbyć praktyki.

W 2012 roku w łódzkim Muzeum Farmacji odbyło się sześć wystaw czasowych:

- Działalność zawodowa i patriotyczna farmaceutów Wandy Głuchowskiej i Włodzimierza Głuchowskiego.
- Działalność Bonifratrów – Zakonu Szpitalnego św. Jana Bożego w Polsce.
- W stulecie Pierwszego Zjazdu Aptekarzy Królestwa Polskiego w Łodzi.
- Ordery, odznaczenia i medale z 1912 roku z kolekcji Henryka Brzyszcza i ze zbiorów łódzkich farmaceutów.

Wnętrze Muzeum Farmacji im. prof. Jana Muszyńskiego w Łodzi.

An exhibition room in the Jan Muszyński Museum of Pharmacy in Łódź.

MUSEUM OF PHARMACY HISTORY

Desiring to rescue the history of Polish pharmacy, in 2008 the cooperation and support of the pharmaceutical community, universities and employees of Pelion S.A. were instrumental in bringing about the Jan Muszyński Museum of Pharmacy in Łódź. It is the second institution of its kind, after the Lublin Museum of Pharmacy. Both of them are located in historical tenement houses in which pharmacies continue to operate to this day.

The history of pharmacy and medicine is not well-known among local communities, in spite of the fact that many people are in possession of historical items and documents that are slowly degrading and becoming ruined. In Łódź, there was no such place to gather them and make them available for all those interested in the history of medicine and pharmacy, as well as to provide a space for meeting together and developing shared interests.

The Museums of Pharmacy are true pearls in the Łódź and Lublin tourist trails. They perform both educational and research functions, as well as being a place for exhibitions on pharmacy and history with pieces such as unique furniture, dishes and books given by Pelion Healthcare Group, other museums and private collectors. The Museums were created by families steeped in pharmacy traditions, pharmacists and employees.

The Łódź museum organizes meetings for students of the University of the Third Age and for the region's poorest children in cooperation with museums and educational institutions, as well as scientific sessions and lectures on the history of pharmacy along

- Wspomnienia o doc. Henryku Pankiewiczu, farmaceucie, historyku farmacji i jego pasjach.
- Kobiety w farmacji na przełomie XIX i XX wieku.

ZABYTKOWE APTEKI I MONOGRAFIE

By w pełni odtworzyć historię rodzimego aptekarstwa i zachować ją dla przyszłych pokoleń, Pelion objął mecenatem zabytkowe apteki, w tym najstarszą czynną do dziś polską aptekę z ponad 400-letnią tradycją z siedzibą w Zamościu. Firma wydaje także monografie poświęcone dziejom polskich aptek.

Każdy album to bogate źródło wiedzy na temat historii apteki i rzeczowe opracowanie dziejów miasta, losów właścicieli apteki i tradycji aptekarstwa regionu. Każdą monografię wzbogacają archiwalne ilustracje i fotografie. Autorami są znani historycy i naukowcy związani z farmacją. W serii „Najsłynniejsze polskie apteki" ukazało się dotąd 12 albumów o najstarszych zabytkowych aptekach w Toruniu, Zamościu, Kazimierzu Dolnym, Trzemesznie, Bydgoszczy, Bielsku-Białej, Pleszewie, Krynicy-Zdroju, Lesznie, Krakowie i Łodzi. W 2012 roku do serii monografii dołączyła kolejna pozycja opisująca historię apteki „Pod Boską Opatrznością" w Żywcu autorstwa prof. Bożeny Urbanek.

Najlepszym dowodem na potrzebę istnienia muzeów i wydawania publikacji poświęconych tradycji polskiego aptekarstwa jest rosnąca popularność placówek, a także liczba miłośników i pasjonatów farmacji. Muzea coraz szerzej funkcjonują w świadomości społeczności lokalnych, czego dowodzi zwiększająca się z każdym rokiem liczba odwiedzających placówki. Podczas gdy w 2008 roku, pierwszym roku funkcjonowania łódzkiego muzeum, odwiedziło je 4157 osób, w 2012 roku liczba ta przekroczyła 5 tys. W sumie od początku działalności muzeum zwiedziło je i zapoznało się z jego bogatymi zbiorami ponad 20 tys. osób, w tym około 16 tys. w ramach Międzynarodowej Nocy Muzeów, w której łódzka placówka corocznie uczestniczy. Muzeum odwiedzili goście z 29 miast i 23 krajów. Niewątpliwym sukcesem placówek muzealnych w Łodzi i Lublinie jest ocalenie od zapomnienia wielu unikatowych eksponatów aptecznych. Coraz więcej osób, nie tylko związanych z farmacją, decyduje się przekazać na rzecz placówek posiadane zbiory. W 2012 roku muzeum otrzymało 252 dary (książki, medale, rysunki, unikatowy sprzęt farmaceutyczny i chemiczny), a także 105 depozytów.

Muzea farmacji i albumy z serii „Najsłynniejsze polskie apteki" dają pracownikom firmy niepowtarzalną okazję do poznania historii branży, w której pracują, oraz rozwijania swoich zainteresowań w tym kierunku. Są również ważnym miejscem spotkań pracowników firmy i różnego rodzaju imprez pracowniczych, np. z okazji Dnia Dziecka. W muzeach często podejmowani są znamienici goście i partnerzy biznesowi firmy. W Grupie Pelion zawiązało się swoiste koło przyjaciół muzeum, którzy jako wolontariusze pomagają w promocji i organizacji wydarzeń specjalnych.

Muzea farmacji są ważnym czynnikiem integrującym branżę farmaceutyczną: miejscem spotkań aptekarzy, naukowców i przedstawicieli firm farmaceutycznych.

Dowiedz się więcej:
www.muzeumfarmacji.eu

Noc Muzeów – Muzeum Farmacji im. prof. Jana Muszyńskiego.
Museum Night – Jan Muszyński Museum of Pharmacy in Łódź.

Ryszard Bonisławski,

Prezes Towarzystwa Przyjaciół Łodzi, przewodnik turystyczny po Łodzi i regionie łódzkim, Senator RP

Director of the Friends of Łódź Society, tour guide in Łódź and the Łódź region, Senator

Pelion jest firmą silnie zakorzenioną w Łodzi. To tu firma organizuje Łódź Maraton Dbam o Zdrowie, którego trasa przebiega przez piękne miejskie przestrzenie, w tym zabytkowe centrum, gdzie kamienice i pałace tworzą unikatowy w Europie zespół architektoniczny. W Łodzi powstało Muzeum Farmacji im. prof. Jana Muszyńskiego, kultywujące tradycję polskiego aptekarstwa, która jest nieodłącznie związana z historią Łodzi i Polski. Firma jest wydawcą monografii zabytkowych aptek. Dzięki wsparciu Pelion S.A. powstało również wiele ciekawych albumów i wydawnictw o Łodzi.

Pelion is a company with deep roots in Łódź. This is where the company organizes the Łódź Dbam o Zdrowie Marathon, whose route winds through beautiful places such as the historical downtown, where tenement houses and palaces compose one of Europe's unique architectural landscapes. Łódź is also the home of the Museum of Pharmacy, cultivating the tradition of Polish pharmacy, which is inseparably linked with the history of Łódź and Poland. The company is the publisher of a monograph on historical pharmacies, and Pelion S.A. has also supported a great number of interesting albums and publications on Łódź.

HISTORIC PHARMACIES AND MONOGRAPHS

To fully cultivate the history of family pharmacies and preserve it for future generations, Pelion sponsors historical pharmacies including the oldest Polish pharmacy presently in operation, with over 400 years of history and located in Zamość. The company also publishes monographs dedicated to the history of Polish pharmacies.

Every album is a rich source of knowledge about the history of a pharmacy and a substantial work on the history of its city, the fate of the pharmacy's owners and the region's pharmacy traditions. Each monograph is enriched with archive illustrations and photographs. They are written by respected historians and scientists involved in pharmacy. As part of the series "The Most Famous Polish Pharmacies", 12 albums have been published about the oldest historical pharmacies in Toruń, Zamość, Kazimierz Dolny, Trzemeszno, Bydgoszcz, Bielsko-Biała, Pleszew, Krynica-Zdrój, Leszno, Kraków and Łódź. In 2012, the series was continued with a monograph on the history of the "Lord's Grace" Pharmacy in Żywiec, authored by prof. Bożena Urbanek.

The best evidence of the need for museums and publications dedicated to the traditions of Polish pharmacy is the growing popularity of the museums and the number of individuals passionate about pharmacy. Local communities are becoming increasingly aware of such museums, evidence of which can be found in the rising numbers of visitors to them. In 2008, the first year of the Łódź museum's functioning, it was visited by 4,157 people; in 2012 this number was already above 5,000. In total, since the museum opened its doors it has been visited by over 20,000 people, including approx. 16,000 during the International Night of Museums. The museum has been visited by guests from 29 cities and 23 countries. One of the successes of the museums in Łódź and Lublin is their rescuing of a large number of pharmacy artifacts. An increasing number of individuals, including many not professionally involved in pharmacy, are donating their collections to these museums. In 2012, the museum received 252 donations (books, medals, drawings, unique pharmaceutical and chemical equipment), and also 105 loans.

Pharmacy museums and albums from the "Poland's Most Famous Pharmacies" also provide employees with the unique opportunity to learn more about the history of the industry they work in, as well as to deepen their familiarity with the subject. They are also an important meeting place for employees and for various employee gatherings, such as on Children's Day. Museums also often play host to the company's guests and business partners. In Pelion Healthcare Group an informal "museum lover's society" has formed, whose members volunteer during the promotion and organization of special events.

Pharmacy museums are also an important element integrating the pharmaceutical industry: a meeting place for pharmacists, scientists and representatives of pharmaceutical companies.

Find out more at:
www.muzeumfarmacji.eu

DZIEŃ GODNOŚCI
DIGNITY DAY

PELION HEALTHCARE GROUP JAKO SYGNATARIUSZ INICJATYWY GLOBAL COMPACT POPIERA, PRZYJMUJE I STOSUJE 10 PODSTAWOWYCH USTALONYCH PRZEZ NIĄ ZASAD, W TYM NACZELNĄ ZASADĘ PRZESTRZEGANIA PRAW CZŁOWIEKA. W GRUPIE PELION JESTEŚMY GŁĘBOKO PRZEKONANI, ŻE KAŻDY CZŁOWIEK MA PRAWO DO GODNOŚCI I PRAWO TO POWINNO BYĆ RESPEKTOWANE PRZEZ INNYCH.

PELION HEALTHCARE GROUP, AS A SIGNATORY TO THE GLOBAL COMPACT INITIATIVE, ACCEPTS AND APPLIES THE 10 FUNDAMENTAL PRINCIPLES IT SETS FORTH, INCLUDING THE HIGHEST PRINCIPLE OF RESPECT FOR HUMAN RIGHTS. WE OF THE PELION HEALTHCARE GROUP ARE DEEPLY CONVINCED THAT EVERY INDIVIDUAL HAS THE RIGHT TO DIGNITY, AND THAT THIS RIGHT MUST BE RESPECTED BY OTHERS.

NASZE ZOBOWIĄZANIA // OUR COMMITMENTS	
Rozwój projektu Razem Możemy Więcej w 2013 roku.	Development of the „Together We Can Do More" program in 2013 r.
Łódź Maraton Dbam o Zdrowie największym charytatywnym maratonem w Polsce w 2013 roku.	Make the Łódź Dbam o Zdrowie Marathon the largest charity marathon in Poland in 2013.
Kontynuacja akcji „I Ty możesz zostać Świętym Mikołajem" oraz cyklu kolacji charytatywnych w latach 2013-2015.	Continuing the „You can be Santa Claus too" campaign and cycle of charitable dinners in 2013-2015.
Propagowanie i organizacja Dnia Godności wśród pracowników w 2013 roku.	Promote and organize a Day of Dignity among employees in 2013 r.

Od czterech lat firma aktywnie promuje ideę Dnia Godności obchodzonego na całym świecie w trzecią środę października. Celem akcji jest uwrażliwienie młodzieży na kwestie związane z poszanowaniem godności drugiego człowieka i wskazanie, w jaki sposób można realizować te idee we własnym życiu.
Co roku wolontariusze z firmy, w towarzystwie wyjątkowych gości – osób powszechnie znanych i szanowanych ze względu na swoje sukcesy i osiągnięcia w różnych dziedzinach, spotykają się z młodzieżą w szkołach, by rozmawiać o godności. Dotychczas w tych spotkaniach wzięli udział m.in. sędzia Anna Maria Wesołowska, olimpijczyk Artur Partyka, maratończyk Sławomir Narel, dyrektor łódzkiego oddziału Caritas Polska ks. Jacek Ambroszczyk i himalaista Piotr Pustelnik.
W 2012 roku w obchodach Dnia Godności wzięło udział 150 uczniów trzech łódzkich szkół. Z młodzieżą spotkali się: podróżnik

For four years the company has actively promoted the Day of Dignity, celebrated around the world on the third Wednesday in October. The goal of this initiative is to increase young peoples' awareness of issues concerning respect for the dignity of others, and also to demonstrate how this can be realized in one's own life.
Every year, volunteers from the company and special guests, well-known and respected individuals due to their success and achievements in various fields, meet with youngsters in schools to speak about dignity. Participants in past meetings have included justice Anna Maria Wesołowska, Olympian Artur Partyka, marathon runner Sławomir Narel, director of the Łódź branch of Caritas Polska father Jacek Ambroszczyk and the mountain climber Piotr Pustelnik.
In 2012, 150 pupils from three Łódź schools participated in celebrations of the Day of Dignity. They met with professional traveler Tomasz Grzywaczewski, vocalist Krzysztof Cwynar

Tomasz Grzywaczewski,

podróżnik i reporter
traveler and reporter

Godność to szacunek dla drugiego człowieka. Z drugiej strony to wierność prostym zasadom. Coś jest złe albo dobre. Jest niegodziwość i bohaterstwo. W dzisiejszym świecie zbyt często relatywizujemy rzeczywistość, tłumacząc się mniejszym złem lub jakimiś obiektywnymi okolicznościami. Moją dewizą są słowa marszałka Józefa Piłsudskiego: „Jeśli nie wiesz, jak się zachować, zachowuj się porządnie". To właśnie jest dla mnie godność i to chciałem przekazać młodzieży na spotkaniu w Dniu Godności.

Dignity means respect for others. It also means being faithful to simple principles. Something is either good or bad. There is heroism and cowardice. In today's world we are often quick to take a relativistic approach, explaining things away by calling them lesser evils or objective circumstances. I subscribe to the words of Marshal J. Piłsudski, who said „If you don't know how you should behave, behave properly." This is my idea of dignity, and what I tried to communicate to youngsters during the Day of Dignity meeting.

Obchody Dnia Godności w XXIV LO w Łodzi.
Celebrating the Dignity Day in the Secondary School No. 24 in Łódź.

Tomasz Grzywaczewski, piosenkarz Krzysztof Cwynar – pomysłodawca, założyciel i Przewodniczący Stowarzyszenia Integracja, niepełnosprawny sportowiec Krzysztof Jastrzębski oraz dyrektor łódzkiego oddziału Telewizji Polskiej Jacek Grudzień. Do akcji włączyli się dyrektorzy, nauczyciele i pedagodzy, pod których okiem uczniowie przygotowali prezentacje i plakaty poświęcone tej tematyce, organizowali wystawy oraz rozmawiali o godności podczas lekcji i godzin wychowawczych.
W realizacji działań związanych z Dniem Godności firma współpracuje ze społecznym koordynatorem akcji w Polsce Jackiem Olechowskim, członkiem Young Global Leaders; w przedsięwzięciu aktywnie uczestniczy Prezes Zarządu Pelion S.A. Jacek Szwajcowski. Dzień Godności został uznany za dobrą praktykę w raporcie Forum Odpowiedzialnego Biznesu „Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki 2012".

(founder and head of the "Integration" Society), Paraolympian Krzysztof Jastrzębski and director of the Łódź office of Telewizja Polska Jacek Grudzień. The celebrations also included headmasters, teachers and other educational specialists who oversaw pupils as they prepared presentations and posters, organized workshops and discussed the subject of dignity during lessons.
Day of Dignity activities were supported by the social coordinator of the initiative in Poland, member of the Young Global Leaders Jacek Olechowski, and an active role was played by the Chairman of the Board of Pelion S.A. Jacek Szwajcowski.
"Day of Dignity" was recognized as a Good Practice in the Responsible Business Forum Report "Responsible Business in Poland. Good Practices 2012".

DBAMY O ZDROWIE ŚRODOWISKA NATURALNEGO
CARING FOR THE NATURAL ENVIRONMENT

PELION HEALTHCARE GROUP, JAKO FIRMA PROWADZĄCA DZIAŁALNOŚĆ NA TERENIE RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ, JEST WSPÓŁODPOWIEDZIALNA ZA RACJONALNE GOSPODAROWANIE ŚRODKAMI, W TYM ZASOBAMI ŚRODOWISKA.

PELION HEALTHCARE GROUP, AS A COMPANY ACTIVE IN POLAND, BEARS ITS SHARE OF RESPONSIBILITY FOR SUSTAINABLE RESOURCE MANAGEMENT, INCLUDING RESOURCES FROM THE NATURAL ENVIRONMENT.

Ze względu na charakter prowadzonej działalności Grupa nie wywiera istotnego szkodliwego wpływu na środowisko naturalne, jednak – świadoma wagi problemu, jakim jest ochrona zasobów dla przyszłych pokoleń – podejmuje kroki mające na celu racjonalne i staranne nim zarządzanie. Każda działalność jest przecież związana z codziennym zużyciem wody, energii, papieru oraz korzystaniem z firmowych środków transportu.
Rosnąca świadomość społeczeństwa w zakresie ochrony środowiska jest dla firm dodatkowym bodźcem do wdrażania działań mających na celu redukcję niekorzystnego śladu ekologicznego. Takie dążenia nie tylko utrwalają pozytywny wizerunek firmy, ale także przekładają się na realne korzyści finansowe.
W 2012 roku została przyjęta polityka środowiskowa Grupy Pelion, w której firma zobowiązuje się do przestrzegania wszystkich przepisów prawnych odnoszących się do aspektów środowiskowych swojej działalności, a także do wprowadzania indywidualnych i autorskich projektów mających na celu ochronę środowiska.
Publicznym zobowiązaniem w kwestii ochrony środowiska jest przyjęcie dobrowolnej deklaracji oraz poparcie dla 10 najważniejszych zasad ustanowionych przez United Nations Global Compact.

W przyjętej polityce środowiskowej Grupy Pelion ujęte są również zobowiązania, które Grupa przyjmuje jako członek społeczności GC, tj.:
- prewencyjne podejście do środowiska naturalnego;
- podejmowanie inicjatyw mających na celu promowanie postaw odpowiedzialności ekologicznej;
- stosowanie i rozpowszechnianie przyjaznych środowisku technologii.

Firma jest otwarta na wszelkie inicjatywy zgłaszane przez pracowników oraz partnerów biznesowych i środowiska lokalne.

While the Group's business activities do not have a significant impact on the natural environment, we are aware of the importance of protecting natural resources for future generations and we take steps to manage them in a rational manner. Every activity we undertake is, at a minimum, linked with the use of water, energy, paper and transport.
Growing awareness of environmental protection issues is an additional factor that encourages the company to undertake initiatives designed to reduce our footprint on the natural environment. These efforts are not only beneficial to the company's image, but also contribute to improving the bottom line.
In 2012, Pelion Healthcare Group adopted an environmental policy in which it committed itself to following all legal regulations concerning environmental aspects of its operations, and also to implementing original, innovative projects designed to protect the natural environment.
A public display of our commitment to environmental protection is acceptance of the voluntary declaration and support for the 10 fundamental principles established in the United Nations Global Compact.
Pelion Group's environmental policy includes commitments that the Group accepts as a member of the GC community, including:
- a preventative approach to the natural environment,
- undertaking initiatives promoting environmentally responsible attitudes,
- applying and promoting environmentally-friendly technologies.

The company is eager to hear about all initiatives coming from employees, business partners and local communities.

EKOPROJEKT PELION
THE PELION ECOPROJECT

PELION HEALTHCARE GROUP OPRACOWAŁA I URUCHOMIŁA EKOPROJEKT PELION, W RAMACH, KTÓREGO OD 2012 ROKU PODEJMUJE DZIAŁANIA NA RZECZ OCHRONY ŚRODOWISKA.

PELION HEALTHCARE GROUP HAS DEVELOPED AND IMPLEMENTED THE PELION ECOPROJECT, WHICH SINCE 2012 HAS SERVED AS A FORUM FOR ENVIRONMENTAL PROTECTION UNDERTAKINGS.

Ekoprojekt Pelion koncentruje się na:
- przestrzeganiu obowiązujących aktów prawnych z zakresu ochrony środowiska oraz innych wymagań dotyczących działalności firmy;
- ograniczeniu niekorzystnego wpływu działalności na środowisko poprzez racjonalne wykorzystywanie energii elektrycznej, cieplnej oraz zasobów naturalnych ze szczególnym uwzględnieniem zużycia papieru;
- prowadzeniu racjonalnej i niestwarzającej zagrożenia dla środowiska gospodarki odpadami poprzez segregację, zabezpieczanie lub przekazywanie do dalszego recyklingu czy likwidacji;
- promowaniu wśród pracowników i interesariuszy postaw prośrodowiskowych i wdrażaniu zachowań przyjaznych środowisku;
- stałym doskonaleniu procesów technologicznych oraz wprowadzaniu nowych rozwiązań technicznych i organizacyjnych zmierzających do zmniejszenia szkodliwego wpływu na środowisko.

RACJONALNA GOSPODARKA ODPADAMI

Firma podejmuje starania w celu ograniczenia odpadów oraz racjonalnego gospodarowania nimi, w tym odpadami szkodliwymi. Z racji prowadzonej działalności szczególną wagę przywiązujemy do utylizacji przeterminowanych i uszkodzonych produktów leczniczych. Zbiórki takich leków są prowadzone nie tylko przez spółki hurtowe Grupy, ale i przez apteki, dzięki czemu również pacjenci włączają się w działalność proekologiczną. Utylizacją odpadów (wyrobów medycznych) zajmują się wyspecjalizowane firmy, z którymi spółki mają podpisane umowy.

Pelion Ecoproject is focused on:
- respecting legal regulations concerning environmental protection and other requirements affecting the company's activity,
- limiting the harmful impact of activity on the environment by sustainable use of electric energy, heat and natural resources, with special focus on the use of paper,
- conducting rational and environmentally safe waste management by segregating, securing and delivering waste for recycling or disposal,
- promoting pro-environmental attitudes among employees and stakeholders, as well as implementing environmentally-friendly practices,
- constant improvement of technological processes and implementation of new technical and organizational solutions designed to reduce harmful environmental impact.

SUSTAINABLE WASTE MANAGEMENT

The company makes efforts to reduce waste and to manage it in a sustainable manner, including hazardous waste. Our business profile leads us to place special emphasis on the disposal of outdated and damaged medical products. Such products are collected not only by the Group's wholesale companies, but also by pharmacies, which allows patients to participate in eco-friendly initiatives. Group companies contract with specialist firms to ensure the proper disposal of medical waste.

EWIDENCJA ODPADÓW – ARTYKUŁY MEDYCZNE
MEDICAL WASTE QUANTITIES

Leki ogółem / Total medicine	Ilość / Quantity
Pelion + hurtownia w Łodzi / Pelion + Łódź wholesaler	5,9652 Mg
Hurtownia w Katowicach / Katowice wholesaler	6,404 Mg
Urtica	1,3352 Mg
Razem / Total	13,7044 Mg

EWIDENCJA ODPADÓW W 2012 ROKU – PAPIER I TEKTURA
PAPER AND PACKING WASTE QUANTITIES IN 2012

Opakowania z tektury i papieru / Packing material	Ilość / Quantity
Pelion + hurtownia w Łodzi / Pelion + Łódź wholesaler	47,2020 Mg
Hurtownia w Katowicach / Katowice wholesaler	33,114 Mg
Razem / Total	80,316 Mg

W spółkach Grupy prowadzone są zbiórki zużytych baterii, tonerów i kartridżów. Fundacja „Dbam o Zdrowie" wprowadziła projekt „Leki za tonery", łączący aspekty środowiskowe ze społecznymi. Spółki Grupy oddają zużyte odpady wyspecjalizowanej firmie Printeco z Krakowa, która za otrzymane odpady przekazuje środki finansowe na rzecz Fundacji. Do akcji zapraszane są również firmy spoza Grupy, dzięki czemu możliwa jest integracja środowisk lokalnych, które chcą pomóc potrzebującym i instytucjom działającym w regionach.

Pozostały sprzęt, taki jak telefony komórkowe (przekazywane firmie GreenPhone), komputery, a także zużyte żarówki, jest oddawany do bezpiecznej utylizacji.

MINIMALIZOWANIE ZUŻYCIA PAPIERU

Odrębnym zagadnieniem jest zużycie papieru i jego recykling. Pelion oddaje makulaturę oraz opakowania z tektury, które są ponownie przetwarzane.
Jako firma innowacyjna Grupa Pelion stale wprowadza nowoczesne rozwiązania

The Group's companies conduct campaigns for collecting use batteries and printer ink cartridges. The "Dbam o Zdrowie" Fundation has implemented the "Medicine for toner" project, combining social activism with environmental activism. Group companies deliver waste to Printeco, a Kraków company, which provides financial support to the Foundation in exchange for delivered toner cartridges. Companies from outside the Group are also invited to participate, enabling integration of local organizations and institutions desiring to make a difference for those in need. Other items, such as mobile telephones (sent to GreenPhone), computers and used light bulbs, are handed over for safe disposal.

MINIMIZING PAPER USE

Paper use and recycling is a separate issue. Pelion supplies scrap paper and cardboard packing, which is then recycled and reused.
The Pelion Group, as an innovative company, is constantly introducing modern solutions for rationalizing its use of paper, which also provides cost savings. For a number of years the company has made a point of sending holiday greeting cards via e-mail, a tradition continued in 2012. The IT department is responsible for initiating and implementing environmentally-friendly undertakings, developing dedicated programs that bring benefits to the environment and the business.
Within the company there is an electronic work-flow holiday system. In 2012 an electronic invoicing system was also introduced, for use both internally and in relations with business partners.
Pelion Healthcare Group also issues publications to assist in enhancing dialogue with business partners, patients and employees.
In 2012, five newsletters were published: "Bez Recepty", "Dbam o Zdrowie", "Magazyn 60+", "Farmakoekonomika Szpitalna" and "Nasza Firma". Each newsletter contained a reference to the Eco label, encouraging readers to pay attention to ecological issues. Such activities are designed to awaken and enhance environmentally-friendly attitudes and behaviors.

zmierzające do racjonalnego wykorzystania papieru, co przekłada się na oszczędności finansowe. Od kilku lat wprowadzono w firmie zwyczaj elektronicznego wysyłania pocztówek świątecznych. Również w 2012 roku opracowane zostały elektroniczne pocztówki z życzeniami świątecznymi sygnowane przez poszczególne spółki. Inicjowaniem i wdrażaniem działań proekologicznych zajmuje się Dział IT, który opracowuje specjalne programy przynoszące korzyści środowisku i biznesowi.
W Grupie funkcjonuje elektroniczny system urlopowy work-flow. W 2012 roku wprowadzono system elektronicznego obiegu faktur zarówno w obrocie wewnętrznym, jak i z partnerami biznesowymi.
W celu rozwoju dialogu z partnerami biznesowymi, pacjentami i pracownikami Grupa Pelion prowadzi działalność wydawniczą skierowaną do każdej z wymienionych grup. W 2012 roku wydawanych było pięć czasopism: „Bez Recepty", „Dbam o Zdrowie", „Magazyn 60+", „Farmakoekonomika Szpitalna" oraz „Nasza Firma". W każdym czasopiśmie widnieje w stopce redakcyjnej ekoznaczek zachęcający czytelników do zwracania uwagi na ekologię. To działanie ma na celu pobudzenie i wyrobienie proekologicznych postaw i nawyków.

Witold Cichocki,

Dyrektor ds. IT
IT Director

Idąc z duchem czasu, staramy się wykorzystywać umiejętności i potencjał twórczy naszych pracowników do opracowywania i doskonalenia coraz to nowszych form komunikacji. Jest to dla nas duże wyzwanie, ale i ogromna satysfakcja, gdy uda się zaaplikować pomysł i przekonać wszystkich pracowników do jego stosowania w praktyce.

In keeping with the times, we try to use the skills and creative potential of our employees to develop and improve new forms of communication. This is a big challenge for us, but also a great source of satisfaction when we succeed in bringing our ideas to life and convince employees to use them in their daily work.

TECHNOLOGIA W SŁUŻBIE EKOLOGII

W ramach Grupy funkcjonują mechanizmy umożliwiające tele- i wideokonferencje, dzięki którym zmniejsza się liczba wyjazdów służbowych. Pracownicy coraz chętniej korzystają z tej formy komunikacji: wideokonferencje odbywają się średnio cztery razy w tygodniu. Jako jedna z pierwszych spółek giełdowych Pelion przeprowadził Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, wykorzystując najnowsze osiągnięcia techniki. Aby ograniczyć wyjazdy, codziennie odbywają się telekonferencje.
Ekoprojekt Pelion został uznany za dobrą praktykę w raporcie Forum Odpowiedzialnego Biznesu „Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki 2012".

TECHNOLOGY SERVING ECOLOGY

The Group makes use of teleconferencing and videoconferencing solutions to reduce the number of business trips needed. Employees are becoming increasingly convinced of the benefits of this form of communication: on average, four video conferences are held a week. Pelion was one of the first listed companies to conduct its General Shareholders' Meeting while applying the newest technological advances. Teleconferences are also held daily in order to reduce the need for business travel.
The "Pelion Ecoproject" was recognized as a Good Practice in the Responsible Business Forum Report "Responsible Business in Poland. Good Practices 2012".

EKOZESPÓŁ
ECOTEAM

FIRMA PRZYWIĄZUJE SZCZEGÓLNĄ WAGĘ DO EDUKACJI PRACOWNIKÓW W OBSZARZE OCHRONY ŚRODOWISKA. W 2012 ROKU W WYNIKU ODDOLNEJ INICJATYWY PRACOWNIKÓW POWSTAŁ EKOZESPÓŁ, W KTÓREGO SKŁAD WCHODZĄ PRZEDSTAWICIELE RÓŻNYCH DZIAŁÓW.

THE COMPANY PLACES SPECIAL EMPHASIS ON EDUCATING EMPLOYEES ABOUT ENVIRONMENTAL PROTECTION. IN 2012, A GRASSROOTS INITIATIVE OF EMPLOYEES BROUGHT ABOUT THE ECOTEAM, COMPOSED OF REPRESENTATIVES FROM VARIOUS DEPARTMENTS.

Beata Olszewska,
trener wewnętrzny,
psycholog transportu,
członek Ekozespołu
internal trainer, transport
psychologist, member of the Ecoteam

Praca w Ekozespole z grupą pasjonatów takich jak ja to duża frajda. Mogę realizować dodatkowe pasje, wykorzystując jednocześnie nabyte umiejętności i doświadczenie. Zdaję sobie również sprawę z powagi naszych działań i ich wpływu na środowisko. Czasami wystarczy uświadomić ludziom problem, porozmawiać i przekonać, że warto żyć zgodnie z zasadami eko. Często brak ekologicznych nawyków wynika z nieświadomości, a niekiedy z braku wiary, że indywidualne postawy mogą coś zmienić. Staram się przekonywać, że każdy ma wpływ na środowisko, wszystko bowiem zaczyna się od skali mikro.

Working in the Ecoteam with a group of people as passionate as I am is a great thrill. I can explore my passions while using the skills and experience gained. I am also aware of how serious our actions and their impact on the environment are. Sometimes it is enough to make people aware, discuss and convince them that it's worth living in an eco-friendly way. Simply being unaware is a common reason why people do not follow good habits, and also the belief that one individual can't make a difference. I try to convince others that each of us has an impact on the environment, that everything begins with one person.

UCZYMY, JAK BYĆ EKO

Miłośnicy ekologii spotykają się raz na dwa miesiące, by wyznaczyć cele do realizacji. Zespół opracował podręcznik ecodrivingu mający zachęcić pracowników do bardziej oszczędnej i bezpiecznej jazdy. Prowadzone są również szkolenia w tym zakresie, realizowane przez firmy zewnętrzne. Z możliwości udziału w szkoleniu skorzystali pracownicy jednej ze spółek w Grupie, dzięki czemu mogą dzielić się swoim doświadczeniem z innymi użytkownikami pojazdów. Pracownicy chętnie dzielą się poradami z dziedziny ekologii – zamieszczają je w specjalnej zakładce na elektronicznej tablicy ogłoszeń. Tutaj znajdują się także ekologiczne ciekawostki oraz przydatne adresy stron internetowych. Działania edukacyjne obejmują dzieci pracowników. Podczas Dnia Dziecka w siedzibie firmy wśród licznych konkursów odbywają się konkursy z zakresu ekologii.
Aby przekonać niezdecydowanych do oszczędzania wody, energii i papieru, opracowano naklejki, które w sposób dowcipny zachęcają do oszczędzania. Ponadto pracownicy w wysyłanych e-mailach mają stopki zwracające uwagę na zasadność drukowania wiadomości.

INNE DZIAŁANIA PROEKOLOGICZNE

W trosce o środowisko:
- w spółkach przeprowadza się sukcesywną wymianę oświetlenia na energooszczędne;
- w nowo powstających i remontowanych obiektach instalowane są elektroniczne czujniki ruchu;
- Grupa Pelion kupuje wodę mineralną w dużych, wymiennych pojemnikach;
- w spółkach dąży się do eliminacji jednorazowych naczyń.

W związku z posiadaniem floty samochodów służbowych spółki Grupy, zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa, przesyłają raporty środowiskowe do Ministerstwa Ochrony Środowiska oraz uiszczają opłaty środowiskowe. Firma zachęca pracowników do udziału w Dniu bez Samochodu, a także przyłączenia się do akcji carpoolingu, czyli wspólnych dojazdów do pracy oraz wyjazdów służbowych jednym samochodem. W 2012 roku Pelion kontynuował akcję wymiany pojazdów benzynowych na samochody z bardziej oszczędnymi silnikami Diesla. Ograniczaniu negatywnego wpływu na środowisko wywołanego transportem produktów leczniczych służy optymalizacja tras oraz maksymalne wykorzystanie ładowności pojazdów. Dzięki odpowiedniej lokalizacji poszczególnych oddziałów firmy maksymalna odległość dostawy towaru do miejsca docelowego (apteki lub szpitala) nie przekracza 120 km. Każdy pojazd jest wyposażony w system GPS, który zwiększa bezpieczeństwo kierowców i przewożonych ładunków, a także pozwala na nadzorowanie floty.
Dodatkowym działaniem mającym na celu redukcję emisji CO_2 jest ekonomiczna i ekologiczna polityka w zakresie podróży służbowych. Pracownicy są zachęcani do korzystania ze zdalnych form komunikacji, m.in. z tele- i wideokonferencji.
W 2012 roku Grupa Pelion nie otrzymała kar za naruszenie zasad ochrony środowiska naturalnego oraz nie odnotowała incydentów mających negatywny wpływ na środowisko.

ZUŻYCIE PALIW DLA GRUPY PELION / FUEL CONSUMPTION FOR PELION HEALTHCARE GROUP

	2011	2012
Rodzaj paliwa / Fuel type	**W litrach / Liters**	
Benzyna / Petrol	139 436,34	72 837,20
Olej / Diesel	474 377,70	401 030,18
Razem / Total	613 814,04	473 867,38

TEACHING HOW TO BE ECO

Lovers of ecology meet on a bi-monthly basis and set goals to achieve. The team produced an Ecodriving handbook designed to encourage employees to drive more efficiently, and also more safely. Training is also provided by an external company. Employees from one of the Group's companies took advantage of the possibility to participate in one such session, allowing them to share experiences with other drivers. Employees eagerly share tips on ecology with others, placing them in a special section of our Electronic Message Board. Other items of interest and webpage addresses concerning ecology can also be found here.
Educational activities also extend to the children of employees. During Children's Day, a number of competitions held in the company's main offices were focused on ecology-related issues.
To help convince the skeptical to save water, energy and paper, a series of humorous stickers have been prepared that encourage people to save. E-mails are also appended with a message to consider the environment before printing.

OTHER WAYS WE CARE FOR THE ENVIRONMENT

Because we care about the environment:
- Group companies are undergoing a systematic change of lighting to energy-efficient bulbs,
- new and renovated facilities are equipped with electric motion sensors,
- the Pelion Group purchases mineral water in large, exchangeable containers,
- companies are working to eliminate disposable cutlery and plates.

As possessors of fleet vehicles, Group companies comply with existing regulations and provide the Ministry of the Environment with environmental impact reports, as well as paying statutory environmental usage fees. The company encourages employees to participate in the Car-free Day, and also to make use of carpooling. In 2012, Pelion continued to replace petrol engine vehicles in its fleet with more efficient Diesel engine automobiles.
The negative environmental impact of medical products transport is minimized by careful route planning and maximum loading of vehicles. Because of their well-selected locations, deliveries from company branches to pharmacies and hospitals does not exceed 120 km. Each vehicle is equipped with a GPS monitor, which improves the safety of drivers and of goods in transit, and also assists in fleet management.
An additional means of reducing CO2 emissions is an efficient and ecologically-friendly policy regarding business travel. Employees are encouraged to make use of such communication technologies as teleconferencing and videoconferencing whenever practical.

NASZE ZOBOWIĄZANIA // OUR COMMITMENTS

Kontynuacja i rozwój działań w ramach Ekoprojektu Pelion w 2013 roku.	Continuing and expanding activities in the Pelion Ecoproject in 2013.
Wzrost liczby pracowników przeszkolonych z ecodrivingu w latach 2013-2015.	Increasing the number of employees with ecodriving training completed in 2013-2015.

Uznawszy, że choć środowisko naturalne samo nie broni swoich interesów, to mówi głosem wszystkich interesariuszy, Grupa Pelion traktuje poszanowanie zasad zrównoważonego rozwoju jako jeden z kluczowych czynników sukcesu na rynku, również w przyszłości.

Understanding that while the natural environment cannot protect its own interests, it does speak through the voice of all stakeholders. This is why respect for the principles of sustainable development is held by Pelion Healthcare Group as a key element in our success, both now and in the future.

Firma prowadzi bieżący monitoring w zakresie wykorzystania energii i wody oraz wielkości odprowadzanych ścieków.
/ The company performs ongoing monitoring of energy and water use, as well as of sewage volumes.

ZAKUP I ZUŻYCIE ENERGII ELEKTRYCZNEJ W kWh
PURCHASE AND USE OF ELECTRIC ENERGY IN kWh

	2011	2012
Spółki Grupy / Group Companies	11 016 493,00	11 394 532,00
Apteki* / Pharmacies*	1 487 907,00	1 476 959,00
Razem / Total	12 504 400,00	12 871 491,00

* Dane na podstawie grupy 100 aptek
/ * Data for a group of 100 pharmacies

ŁĄCZNY POBÓR WODY W m^3
(dostawa wody miejskiej i innych przedsiębiorstw wodnych)
TOTAL WATER USE IN m^3
(municipal water and other water companies)

	2011	2012
Spółki Grupy / Group Companies	33 311,00	40 506,00
Apteki* / Pharmacies*	3111,00	3497,00
Razem / Total	36 422,00	44 003,00

* Dane na podstawie grupy 100 aptek
/ * Data for a group of 100 pharmacies

ŁĄCZNA ILOŚĆ ODPROWADZONYCH ŚCIEKÓW W m^3
TOTAL SEWAGE IN m^3

	2011	2012
Spółki Grupy / Group Companies	32 834,00	39 894,00
Apteki* / Pharmacies*	3111,00	3497,00
Razem / Total	35 945,00	43 391,00

* Dane na podstawie grupy 100 aptek
/ *Data for a group of 100 pharmacies

NASZE DZIAŁANIA ZYSKUJĄ UZNANIE
PEOPLE ARE TAKING NOTICE OF OUR ACTIVITIES

DLA KAŻDEJ FIRMY NAGRODY SĄ POTWIERDZENIEM ZASADNOŚCI JEJ STARAŃ I DĄŻEŃ DO TEGO, BY W JAK NAJLEPSZY SPOSÓB ODPOWIADAĆ NA POTRZEBY I SPEŁNIAĆ OCZEKIWANIA INTERESARIUSZY. WŁAŚNIE DLATEGO ZARZĄD I PRACOWNICY WSZYSTKICH SPÓŁEK GRUPY PELION WYSOKO CENIĄ KAŻDĄ NAGRODĘ I WYRÓŻNIENIE.

EVERY COMPANY IS PLEASED TO RECEIVE AN AWARD THAT CONFIRMS THE VALUE OF THEIR ACTIVITIES AND EFFORTS TO MEET THE NEEDS AND EXPECTATIONS OF STAKEHOLDERS. THIS IS WHY THE MANAGEMENT BOARD AND EMPLOYEES OF ALL PELION HEALTHCARE GROUP COMPANIES ARE PROUD OF EACH AND EVERY DISTINCTION.

NAGRODY I WYRÓŻNIENIA

W raportowanym okresie spółki Grupy zostały laureatami wielu nagród i wyróżnień przyznawanych w najważniejszych obszarach działalności.

- Portal www.doz.pl w 2011 i 2012 roku został wyróżniony Złotym Laurem Konsumenta w kategorii aptek internetowych, a dodatkowo w 2012 roku – Laurem Konsumenta Grand Prix.
- Dwa lata z rzędu Pelion S.A. był laureatem prestiżowej nagrody Wielka Perła Polska Gospodarki 2011 i 2012 przyznawanej przez Polish Market wraz z Instytutem Nauk Ekonomicznych PAN.
- W 2011 roku w X edycji raportu „Społeczna odpowiedzialność biznesu", przygotowanego przez „Gazetę Finansową", Pelion S.A. oraz DOZ S.A. otrzymały wyróżnienie za organizację 5 czerwca 2011 roku Łódź Maratonu Dbam o Zdrowie jako wyjątkowego wydarzenia społecznego i sportowego.
- W 2011 roku Fundacja „Dbam o Zdrowie" otrzymała tytuł Przyjaciela Fundacji „Iskierka", nadawany za szczególną współpracę z organizacją pozarządową i pomoc Fundacji „Iskierka" oraz zainicjowanie wspólnego projektu mającego na celu łamanie barier w dostępie do leków Razem Możemy Więcej. Program ten był kontynuowany w 2012 roku.
- W styczniu 2012 roku Łódź Maraton Dbam o Zdrowie otrzymał certyfikat jakości przyznawany przez portal Maratony Polskie oraz biegaczy z całego kraju w kategorii maratonów dużych.
- W 2012 roku „Gazeta Finansowa" w raporcie „Społeczna odpowiedzialność biznesu" uznała Łódź Maraton Dbam o Zdrowie, który odbył się 14 kwietnia 2012 roku, za wyjątkowe wydarzenie społeczne i sportowe.
- W 2012 roku Business Centre Club przyznał Pelion S.A. tytuł Firmy Dobrze Widzianej jako najlepszej firmie odpowiedzialnej społecznie w województwie łódzkim.
- Stowarzyszenie Emitentów Giełdowych przyznało Pelion S.A. wyróżnienie w rankingu spółek najlepiej raportujących dane ESG, czyli dane pozafinansowe dostarczane analitykom, inwestorom i innym grupom interesariuszy. Wyróżnienie dotyczyło kategorii ochrony zdrowia.
- Pelion S.A. została laureatem Lodołamaczy 2012 w regionie łódzkim. Tytuł Lodołamacza jest przyznawany spółkom, które w swojej działalności wspierają osoby niepełnosprawne, zapewniając im miejsca pracy, oraz propagują i inicjują akcje na rzecz środowiska osób niepełnosprawnych.
- W 2012 roku DOZ S.A. otrzymał Złote i Kryształowe Godło przyznawane w największym europejskim sondażu konsumenckim organizowanym przez miesięcznik „Reader's Digest". Nagrodę przyznano za jakość, zrozumienie potrzeb klienta, stosunek wartości do ceny oraz społeczną odpowiedzialność.

AWARDS AND DISTINCTIONS

During the reporting period concerned herein, the Group's companies received a range of awards and distinctions in their most important areas of activity.

- Portal 4 In 2011 and 2012 the doz.pl portal was awarded the Consumer's Golden Laurel for "Internet Pharmacy", and in 2012 it also received the Grand Prix 2012 Consumer's Laurel.
- For two years running Pelion S.A. has been recognized with the prestigious "Great Pearl of the Polish Economy 2011 and 2012" award issued by "Polish Market" and the PAS Institute of Economic Sciences.
- In 2011, the 10th edition of the "Corporate Social Responsibility" report published by "Gazeta Finansowa" gave Pelion S.A. and DOZ S.A. awards for the Łódź Dbam o Zdrowie Marathon held on June 5, 2011, as an exceptional social and sporting event.
- In 2011, the "Dbam o Zdrowie" Fundation received the title of "Friend of the Iskierka Foundation", given for special cooperation with the non-governmental organization the "Iskierka" Foundation, as well as for the joint project designed to eliminate barriers to medicine access "Together We Can Do More". This program was continued in 2012.
- The Łódź Dbam o Zdrowie Marathon in January 2012 received a Certificate of Quality from the Polish Marathons organization and runners from around the country in the category of "Large Marathons".
- In 2012, the "Gazeta Finansowa Corporate Social Responsibility" report declared the Łódź Dbam o Zdrowie Marathon, held 14 April 2012, to be an exception social and sporting event.
- In 2012 the Business Centre Club awarded Pelion S.A. the title of "A Well-Regarded Company" as the most socially responsible company in the Łódź region.
- The Polish Association of Listed Companies awarded Pelion S.A. a distinction in its ranking of the companies best reporting ESG data for information reported to analysts, investors and other stakeholder groups. The distinction was in the category of "Health protection".
- Pelion S.A. was a laureate of the Icebreakers 2012 awards in the Łódź region. The title of "Icebreaker" is given to the company whose activities support the disabled, ensure workplaces for them, and also supports initiatives on behalf of the disabled.
- In 2012, DOZ S.A. received the Golden and Crystal Emblem in Europe's largest consumer survey, conducted by "Reader's Digest". The award was given for quality, understanding of customers' needs, value for money and social responsibility.
- Pelion S.A. was recognized as the best employer of the year in the Łódź region, and received the title of "Łódź Region Solid Employer 2012". The aim of the Solid Employer of the Year program is to identify the best employers in Poland, and especially those who promote the most interesting HR practices. The project came about as a means of promoting commercial enterprises whose HR policies have a direct impact on the high quality of products and services provided to the demanding Polish market.
- Pelion Healthcare Group webpage was rated as one of the 10-best listed company pages in the 5th edition of the Listed Companies Golden Page awards.
- Pelion Healthcare Group's spokesperson was recognized as one of the best spokespersons in 2012 by "Home&Market" and media cooperating with the publisher.
- "Wprost" recognized DOZ S.A. with its Code to Success business award, given for unconventional activities on the Polish market and the capacity to face difficult challenges head-on. The Pharmaceutical Care Program was acknowledged as a socially important program benefiting patients.

- Pelion S.A. została uznana za najlepszego pracodawcę roku ziemi łódzkiej i otrzymała tytuł Solidnego Pracodawcy Roku Ziemi Łódzkiej 2012. Celem programu Solidny Pracodawca Roku jest wyłonienie najlepszych pracodawców w Polsce, szczególnie tych, którzy w swojej działalności promują najciekawsze rozwiązania z zakresu HR. Projekt powstał przede wszystkim po to, aby wyłonić, uhonorować oraz promować podmioty gospodarcze cechujące się wzorcową polityką personalną, przekładającą się na wysoką jakość produktów i usług świadczonych na wymagającym rynku polskim.
- Strona internetowa Pelion znalazła się w gronie 10 najwyżej ocenionych stron spółek notowanych na GPW w konkursie Złota Strona Emitenta Edycja V.
- Rzeczniczka Prasowa Grupy Pelion została uznana za jednego z najlepszych rzeczników prasowych w 2012 roku w rankingu ogłoszonym przez „Home & Market" oraz media współpracujące z tym wydawnictwem.
- Tygodnik „Wprost" wyróżnił DOZ S.A. biznesową nagrodą Kod Sukcesu przyznawaną za niekonwencjonalne działania na polskim rynku oraz odwagę funkcjonowania i umiejętność podejmowania trudnych wyzwań. Program Opieki Farmaceutycznej został uznany za ważną społecznie inicjatywę na rzecz pacjenta.

Certyfikat jakości dla Łódź Maraton Dbam o Zdrowie.

Quality Certificate for the Łódź Dbam o Zdrowie Marathon.

INDEKS TREŚCI GRI – PELION RAPORT SPOŁECZNY 2012

Wskaźnik	Nazwa wskaźnika	Odniesienie wskaźnika w raporcie	Stopień zaraportowania wskaźnika	Komentarz do wskaźnika
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. 6–11	●	
2.1	Nazwa organizacji	str. 222	●	
2.2	Główne marki, produkty i/lub usługi	str. 27	●	
2.3	Struktura operacyjna organizacji, z wyróżnieniem głównych działów, spółek zależnych, podmiotów powiązanych oraz przedsięwzięć typu joint venture	str. 27	●	
2.4	Lokalizacja siedziby głównej organizacji	str. 222	●	
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. 52–59	●	
2.6	Forma własności i struktura prawna organizacji	str. 13	●	
2.7	Obsługiwane rynki z zaznaczeniem zasięgu geograficznego, obsługiwanych sektorów, charakterystyki klientów/konsumentów i beneficjentów	str. 35–41, 45–47, 51–59, 61–65	●	
2.8	Skala działalności	str. 104–105	●	
2.9	Znaczące zmiany w raportowanym okresie dotyczące rozmiaru, struktury lub formy własności	str. 15	●	Szczegółowy opis zmian w publicznie dostępnym dokumencie „Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Pelion za rok 2012" na stronie www.pelion.eu
2.10	Nagrody otrzymane w raportowanym okresie	str. 212–213	●	
3.1	Okres raportowania (np. rok obrotowy/kalendarzowy)	str. 136	●	
3.2	Data publikacji ostatniego raportu (jeśli został opublikowany)		●	Niniejszy raport jest pierwszym raportem z zakresu CSR Grupy Pelion
3.3	Cykl raportowania (roczny, dwuletni itd.)	str. 136	●	
3.4	Osoba do kontaktu	str. 222	●	
3.5	Proces definiowania zawartości raportu wraz z: • ustaleniem istotności poszczególnych kwestii dla organizacji i jej interesariuszy • priorytetyzacją poszczególnych kwestii • identyfikacją interesariuszy-adresatów raportu	str. 127, 130	●	

GRI CONTENT INDEX – PELION'S SUSTAINABILITY REPORT 2012

Indicator	Indicator name	Indicator reference in report	Level of indicator reporting	Comment to indicator
1.1	Statement from the most senior decisionmaker of the organization (e.g., CEO, chair, or equivalent senior position) about the relevance of sustainability to the organization and its strategy	pp. 6–11	●	
2.1	Name of the organization	p. 222	●	
2.2	Primary brands, products, and/or services	p. 27	●	
2.3	Operational structure of the organization, including main divisions, operating companies, subsidiaries, and joint ventures	p. 27	●	
2.4	Location of organization's headquarters	p. 222	●	
2.5	Number of countries where the organization operates, and names of countries with either major operations or that are specifically relevant to the sustainability issues covered in the report	pp. 52–59	●	
2.6	Nature of ownership and legal form	p. 13	●	
2.7	Markets served (including geographic breakdown, sectors served, and types of customers/beneficiaries)	pp. 35–41, 45–47, 51–59, 61–65	●	
2.8	Scale of the reporting organization	pp. 104–105	●	
2.9	Significant changes during the reporting period regarding size, structure, or ownership	p. 15	●	For a detailed description of changes see "Report on activities of Pelion Capital Group 2012", publicly available at www.pelion.eu
2.10	Awards received in the reporting period	pp. 212–213	●	
3.1	Reporting period (e.g., fiscal/calendar year) for information provided	p. 136	●	
3.2	Date of most recent previous report (if any)		●	This is Pelion Group's first CSR report
3.3	Reporting cycle (annual, biennial, etc.)	p. 136	●	
3.4	Contact person	p. 222	●	
3.5	„Process for defining report content, including: • Determining materiality; • Prioritizing topics within the report; and • Identifying stakeholders the organization expects to use the report"	pp. 127, 130	●	

INDEKS TREŚCI GRI – PELION RAPORT SPOŁECZNY 2012

Wskaźnik	Nazwa wskaźnika	Odniesienie wskaźnika w raporcie	Stopień zaraportowania wskaźnika	Komentarz do wskaźnika
3.6	Zasięg raportu (np. kraje, oddziały, jednostki zależne, dzierżawione obiekty, przedsięwzięcia typu joint venture, dostawcy). Więcej szczegółów w rozdziale „Zasięg raportu"	str. 136	●	
3.7	Oświadczenie w sprawie jakichkolwiek ograniczeń w zakresie i zasięgu raportu	str. 136	●	
3.8	Informacja o przedsięwzięciach typu joint venture, podmiotach zależnych, obiektach dzierżawionych, operacjach outsourcowanych i innych jednostkach, które w znaczący sposób mogą wpłynąć na porównywalność działań organizacji w poszczególnych okresach i/lub w stosunku do innych organizacji		●	Ze względu na fakt, że jest to pierwszy tego typu raport, nie można mówić o zmianach, które wpływałyby na porównywalność danych, ani o korektach danych z lat
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, jest to pierwszy raport
3.11	Znaczne zmiany w stosunku do poprzedniego raportu dotyczące zakresu, zasięgu lub metod pomiaru zastosowanych w raporcie		●	Brak korekt, jest to pierwszy raport
3.12	Tabela wskazująca miejsce zamieszczenia standardowych informacji w raporcie	str. 214–219	●	
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. 136	●	
4.1	Struktura nadzorcza organizacji wraz z komisjami podlegającymi pod najwyższy organ nadzorczy, odpowiedzialnymi za poszczególne zadania, jak np. tworzenie strategii czy nadzór nad organizacją	str. 4, 86	●	
4.2	Wskazanie, czy przewodniczący najwyższego organu nadzorczego jest również dyrektorem zarządzającym (jeśli tak, to jakie funkcje pełni w ramach zarządu wraz z uzasadnieniem takiej struktury)	str. 4, 86	●	
4.3	Liczba członków najwyższego organu nadzorczego z wyróżnieniem niezależnych i/lub niewykonawczych członków (dotyczy organizacji posiadających monistyczną strukturę rady nadzorczej/organu nadzorczego)	str. 4, 86	●	
4.4	Mechanizmy umożliwiające akcjonariuszom i pracownikom zgłaszanie rekomendacji i wskazówek dla najwyższego organu nadzorczego		●	Zgodnie z Kodeksem spółek handlowych akcjonariusze mają prawo zgłaszania uwag i rekomendacji do najwyższego organu nadzorczego
4.14	Lista grup interesariuszy angażowanych przez organizację	str. 131–133	●	
4.15	Podstawy identyfikacji i selekcji angażowanych grup interesariuszy	str. 129–130	●	
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. 119	●	
EC7	Procedury w zakresie zatrudniania pracowników z rynku lokalnego oraz procent wyższego kierownictwa pozyskanego z rynku lokalnego w głównych lokalizacjach organizacji.	str. 158–159	●	

GRI CONTENT INDEX – PELION'S SUSTAINABILITY REPORT 2012

Indicator	Indicator name	Indicator reference in report	Level of indicator reporting	Comment to indicator
3.6	Boundary of the report (e.g., countries, divisions, subsidiaries, leased facilities, joint ventures, suppliers). See GRI Boundary Protocol for further guidance	p. 136	●	
3.7	State any specific limitations on the scope or boundary of the report	p. 136	●	
3.8	Basis for reporting on joint ventures, subsidiaries, leased facilities, outsourced operations, and other entities that can significantly affect comparability from period to period and/or between organizations		●	Since this is the first report of this kind, no changes affecting data comparability or corrections of data from (previous) years can be applicable
3.10	Explanation of the effect of any re-statements of information provided in earlier reports, and the reasons for such re-statement (e.g., mergers/ acquisitions, change of base years/periods, nature of business, measurement methods)		●	No corrections, first CSR report
3.11	Significant changes from previous reporting periods in the scope, boundary, or measurement methods applied in the report.		●	No corrections, first CSR report
3.12	Table identifying the location of the Standard Disclosures in the report.	pp. 214–219	●	
3.13	Policy and current practice with regard to seeking external assurance for the report. If not included in the assurance report accompanying the sustainability report, explain the scope and basis of any external assurance provided. Also explain the relationship between the reporting organization and the assurance provider(s)	p. 136	●	
4.1	Governance structure of the organization, including committees under the highest governance body responsible for specific tasks, such as setting strategy or organizational oversight	pp. 4, 86	●	
4.2	Indicate whether the Chair of the highest governance body is also an executive officer (and, if so, their function within the organization's management and the reasons for this arrangement)	pp. 4, 86	●	
4.3	For organizations that have a unitary board structure, state the number and gender of members of the highest governance body that are independent and/or non-executive members	pp. 4, 86	●	
4.4	Mechanisms for shareholders and employees to provide recommendations or direction to the highest governance body		●	In accordance with the Code of Commercial Companies, shareholders have the right to present comments and recommendations to the highest oversight authority
4.14	List of stakeholder groups engaged by the organization	pp. 131–133	●	
4.15	Basis for identification and selection of stakeholders with whom to engage	pp. 129–130	●	
EC1	Direct economic value generated and distributed, including revenues, operating costs, employee compensation, donations and other community investments, retained earnings, and payments to capital providers and governments	p. 119	●	
EC7	Procedures for local hiring and proportion of senior management hired from the local community at locations of significant operation	pp. 158–159	●	

INDEKS TREŚCI GRI – PELION RAPORT SPOŁECZNY 2012

Wskaźnik	Nazwa wskaźnika	Odniesienie wskaźnika w raporcie	Stopień zaraportowania wskaźnika	Komentarz do wskaźnika
EN4	Pośrednie zużycie energii według pierwotnych źródeł energii	str. 210	◑	
EN8	Łączny pobór wody według źródła	str. 210	◑	
EN21	Całkowita objętość ścieków według jakości i docelowego miejsca przeznaczenia	str. 210	◑	
EN22	Całkowita waga odpadów według rodzaju odpadu oraz metody postępowania z odpadem	str. 205	◑	
EN28	Wartość pieniężna kar i całkowita liczba sankcji pozafinansowych za nieprzestrzeganie prawa i regulacji dotyczących ochrony środowiska	str. 209	●	
EN29	Znaczący wpływ na środowisko wywierany przez transport produktów i innych dóbr oraz materiałów, z których korzysta organizacja w swojej działalności, oraz transport pracowników	str. 208	◑	
LA1	Łączna liczba pracowników według typu zatrudnienia, rodzaju umowy o pracę i regionu	str. 150–151, 155	●	
LA2	Łączna liczba odejść oraz wskaźnik fluktuacji pracowników według grupy wiekowej, płci i regionu	str. 151	◑	
LA7	Wskaźnik urazów, chorób zawodowych, dni straconych oraz nieobecności w pracy oraz liczba wypadków śmiertelnych związanych z pracą – według regionów	str. 159	◑	
LA10	Średnia liczba godzin szkoleniowych w roku przypadających na pracownika według struktury zatrudnienia	str. 169	◑	
LA13	Skład ciał nadzorczych i kadry pracowniczej w podziale na kategorie według płci, wieku, przynależności do mniejszości oraz innych wskaźników różnorodności	str. 155–156	●	
LA14	Stosunek podstawowego wynagrodzenia mężczyzn i kobiet według zajmowanego stanowiska	str. 153	◑	
HR4	Całkowita liczba przypadków dyskryminacji oraz działania podjęte w tej kwestii	str. 161	●	
SO8	Wartość pieniężna kar i całkowita liczba sankcji pozafinansowych z tytułu niezgodności z prawem i regulacjami		●	W 2012 r. na jedną ze spółek zależnych (DOZ S.A.) nałożono karę w wys. 2 tys. zł z tytułu niezgodności z Ustawą o bezpieczeństwie żywności i żywienia
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. 140–143	●	
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 2012 r. 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. 141–142	●	
PR8	Całkowita liczba uzasadnionych skarg dotyczących naruszenia prywatności klientów oraz utraty danych	str. 142	●	

GRI CONTENT INDEX – PELION'S SUSTAINABILITY REPORT 2012

Indicator	Indicator name	Indicator reference in report	Level of indicator reporting	Comment to indicator
EN4	Indirect energy consumption by primary source	p. 210	◑	
EN8	Total water withdrawal by source	p. 210	◑	
EN21	Total water discharge by quality and destination	p. 210	◑	
EN22	Total weight of waste by type and disposal method	p. 205	◑	
EN28	Monetary value of significant fines and total number of non-monetary sanctions for noncompliance with environmental laws and regulations	p. 209	●	
EN29	Significant environmental impacts of transporting products and other goods and materials used for the organization's operations, and transporting members of the workforce	p. 208	◑	
LA1	Total workforce by employment type, employment contract, and region	pp. 150–151, 155	●	
LA2	Total number and rate of new employee hires and employee turnover by age group, gender, and region	p. 151	◑	
LA7	Rates of injury, occupational diseases, lost days, and absenteeism, and number of work-related fatalities by region	p. 159	◑	
LA10	Average hours of training per year per employee by gender, and by employee category	p. 169	◑	
LA13	Composition of governance bodies and breakdown of employees per employee category according to gender, age group, minority group membership, and other indicators of diversity	pp. 155–156	●	
LA14	Ratio of basic salary and remuneration of women to men by employee category	p. 153	◑	
HR4	Total number of incidents of discrimination and corrective actions taken	p. 161	●	
SO8	Monetary value of significant fines and total number of non-monetary sanctions for noncompliance with laws and regulations		●	In 2012, one company (DOZ S.A.) received a fine of PLN 2,000 due to violation of the Foodstuffs Safety Act
PR1	Life cycle stages in which health and safety impacts of products and services are assessed for improvement, and percentage of significant products and services categories subject to such procedures	pp. 140–143	●	
PR2	Total number of incidents of non-compliance with regulations and voluntary codes concerning health and safety impacts of products and services during their life cycle, by type of outcomes		●	No such incidents were noted in 2012
PR3	Type of product and service information required by procedures, and percentage of significant products and services subject to such information requirements	pp. 141–142	●	
PR8	Total number of substantiated complaints regarding breaches of customer privacy and losses of customer data	p. 142	●	

Deloitte.

Niezależny raport poświadczający dotyczący Raportu Społecznej Odpowiedzialności Biznesu Pelion Healthcare Group 2012

Do Zarządu Pelion S.A.

[illegible]

Deloitte.

Independent assurance report pertaining to the 2012 Pelion Healthcare Group Corporate Social Responsibility Report

To the Management Board of Pelion S.A.

[illegible]

DANE KONTAKTOWE / CONTACT DETAILS

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 44, F: (+48 42) 200 75 35
e-mail: biuro_prasowe@pelion.eu

CSR
T: (+48 42) 200 74 64, F: (+48 42) 200 75 35
e-mail: elzbieta_lacina@pelion.eu
Elżbieta Łacina

SPRZEDAŻ HURTOWA

POLSKA GRUPA FARMACEUTYCZNA – HURT SP. Z O.O.
T: (+48 42) 200 74 44, F: (+48 42) 200 75 35
e-mail: pion_handlowy@pgf.com.pl
www.pgf-hurt.com.pl

PHARMAPOINT SP. Z O.O.
ul. Zbąszyńska 3 91-342 Łódź
T: (+48 42) 200 80 16 F: (+48 42) 200 80 05
info@pharmapoint.pl
www.pharmapoint.pl

REJON KUJAWSKO-POMORSKI
PGF - Bydgoszcz S.A. w Bydgoszczy
ul. Magazynowa 13, 85-790 Bydgoszcz, Polska
T: (+48 52) 323 62 31, F: (+48 52) 323 63 51
Infolinia: 801 154 010, 800 154 010
e-mail: bydgoszcz@pgf.com.pl

REJON LUBELSKI
PGF Cefarm Lublin Sp. z o.o. w Lublinie
Al. Spółdzielczości Pracy 78, 20-147 Lublin, Polska
T: (+48 81) 535 32 00, F: (+48 81) 535 33 99
Infolinia: 800 707 788, 800 137 039
e-mail: lublin@pgf.com.pl

REJON ŁÓDZKI
PGF - Łódź Sp. z o.o. w Łodzi
ul. Zbąszyńska 3, 91-342 Łódź, Polska
T: (+48 42) 613 33 01, F: (+48 42) 200 74 33
Infolinia: 800 168 058
e-mail: lodz@pgf.com.pl

REJON PODLASKI
PGF Sp. z o.o. w Łomży
ul. Nowogrodzka 151 A, 18-400 Łomża, Polska
T: (+48 86) 215 56 56, F: (+48 86) 216 77 29
Infolinia: 800 127 006, 800 355 933
e-mail: lomza@pgf.com.pl

REJON MAŁOPOLSKI
PGF Cefarm Kraków Sp. z o.o. w Krakowie
ul. Albatrosów 1, 30-716 Kraków, Polska
T: (+48 12) 646 94 05, F: (+48 12) 646 94 10
Infolinia: 800 130 036, 800 177 111
e-mail: krakow@pgf.com.pl

REJON POŁUDNIOWO-ZACHODNI
PGF Sp. z o.o. we Wrocławiu
ul. Krzemieniecka 120, 54-613 Wrocław, Polska
T: (+48 71) 790 83 27/ 790 83 18
F: (+48 71) 790 83 29
Infolinia: 801 120 005, 801 102 011
e-mail: wroclaw@pgf.com.pl

REJON POŁUDNIOWO-WSCHODNI
PGF Aptekarz Sp. z o.o. w Rzeszowie
ul. Boya Żeleńskiego 2, 35-105 Rzeszów, Polska
T: (+48 17) 875 22 00/875 22 01
F: (+48 17) 875 22 02
e-mail: rzeszow@pgf.com.pl

REJON POMORSKI
PGF Sp. z o.o. w Gdańsku
ul. Rakietowa 20, 80-298 Gdańsk, Polska
T: (+48 58) 349 85 55, F: (+48 58) 349 85 44
Infolinia: 801 123 405, 801 105 044
e-mail: gdansk@pgf.com.pl

REJON STOŁECZNY
PGF Sp. z o.o. w Warszawie
ul. Marywilska 42 B, 03-042 Warszawa, Polska
T: (+48 22) 510 42 00, F: (+48 22) 510 41 41
Infolinia: 800 144 200
e-mail: warszawa@pgf.com.pl

REJON ŚLĄSKI
PGF Sp. z o.o. w Katowicach
ul. Kolista 5, 40-486 Katowice, Polska
T: (+48 32) 259 06 00, F: (+48 32) 259 07 81
Infolinia: 801 177 188
e-mail: katowice@pgf.com.pl

REJON WARMIŃSKO-MAZURSKI
PGF Cefarm Sp. z o.o. w Dywitach
ul. Spółdzielcza 25, 11-001 Dywity, Polska
T: (+48 89) 511 92 02, F: (+48 89) 527 23 58
Infolinia: 800 127 039, 800 169 399
e-mail: dywity@pgf.com.pl

REJON WIELKOPOLSKI
PGF Cefarm Poznań Sp. z o.o. w Poznaniu
ul. Władysława Węgorka 15 60-318 Poznań, Polska
T: (+48 61) 861 26 00, F: (+48 61) 861 26 05
Infolinia: 800 161 999
e-mail: poznan@pgf.com.pl

REJON ZACHODNIO-POMORSKI
PGF Sp. z o.o. w Szczecinie
ul. Pomorska 115 B, 70-812 Szczecin, Polska
T: (+48 91) 480 26 00, F: (+48 91) 480 25 55
Infolinia: 800 161 418
e-mail: szczecin@pgf.com.pl

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.com.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 45 B, 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 75 55, F: (+48 42) 200 74 33
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 71 76, F: (+48 42) 200 71 80
e-mail: fs@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.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 72 89, F: (+48 42) 200 72 68
www.bez-recepty.pgf.com.pl

FUNDACJA „DBAM O ZDROWIE"
ul. Zbąszyńska 3, 91-342 Łódź, Polska
T: (+48 42) 61 33 550, F: (+48 42) 61 33 433
e-mail: fundacja@doz.pl; www.fundacja.doz.pl

Zdjęcia wykorzystane w Raporcie Rocznym Pelion 2012 // The pictures used in the Annual Report Pelion 2012

okładka: Michał Kość/Reporter, str. 2, 5: G.A. – Maciej Rawluk, str. 12: Michał Kość / Reporter, str. 19: G.A. – Maciej Rawluk, str. 20: Grzegorz Michałowski/PAP, str. 26: Michał Ludwiczak / Getty Images, str. 28: Marek Bazak / East News, str. 34, 39, 44: G.A. – Maciej Rawluk, str. 49: Marian Zubrzycki / Fotorzepa, str. 50: G.A. – Maciej Rawluk, str. 60: ONS, str. 66: G.A. – Maciej Rawluk, str. 68: Krzysztof Jarczewski / Forum, str. 75, 79, 80: G.A. – Maciej Rawluk, str. 82: Witold Skrzypczak / Reporter, str. 87: Krzysztof Dydyński / Getty Images, str. 88, 93: G.A. – Maciej Rawluk, str. 94: Jan Włodarczyk / BE&W, str. 99, 102: G.A. – Maciej Rawluk, str. 122: Anzenberger / Forum, str. 157: Michał Tuliński / Forum, str. 202: Vita Khorzhevska / Shutterstock.com, str. 204: Alex Ko / Shutterstock.com, str. 210: Kittisak / Shutterstock.com.

Pozostałe zdjęcia należą do Pelion Healthcare Group // Other photos belong to Pelion Healthcare Group