

Pelion Healthcare Group

Jakość, bezpieczeństwo i rozwój

Wyniki po I kwartale 2015 roku

Warszawa, 18 maja 2015 r.

Kluczowe dane

Otoczenie rynkowe

Wyniki Pelion w IQ 2015

Załączniki

Kluczowe dane

RYNEK

- **Dynamika rynku hurtowej sprzedaży do aptek w Polsce** **+11,9%** ▲
IQ 2015 vs IQ 2014
- **Dynamika rynku sprzedaży aptecznej w Polsce** **+8,5%** ▲
IQ 2015 vs IQ 2014
- **Dynamika rynku szpitalnego w Polsce** **+5,4%** ▲
IQ 2015 vs IQ 2014
- **Dynamika rynku hurtowej sprzedaży do aptek na Litwie** **-0,8%** ▼
IQ 2015 vs IQ 2014

PELION

- **Wzrost przychodów ze sprzedaży** **+11,5%** ▲
IQ 2015 vs IQ 2014
- **Wzrost wskaźnika marży** **+ 0,9 p.p.** ▲
IQ 2015 vs IQ 2014
- **Wzrost wskaźnika kosztów** **+1,4 p.p.** ▲
IQ 2015 vs IQ 2014
- **EBITDA (mln PLN)** **44,3**
IQ 2015
- **Zysk netto (mln PLN)** **13,9**
IQ 2015
- **Wzrost wskaźnika dług netto/EBITDA zannualizowana** **+1,0** ▲
IQ 2015 vs IQ 2014

Kluczowe dane

Otoczenie rynkowe

Wyniki Pelion w IQ 2015

Załączniki

KLUCZOWE TRENDY W SEKTORZE OCHRONY ZDROWIA W 2015 ROKU*



Potrzeba redefiniowania tradycyjnych modeli biznesowych w celu sprostania nowym wyzwaniom

Konieczność dostosowania regulacji do zmian zachodzących na rynku

Wdrażanie nowych technologii i innowacji

Presja na obniżanie wydatków i podnoszenie jakości

* Wg raportu Deloitte „2015 Global health care outlook. Common goals, competing priorities”.

Implementowane zmiany na europejskim rynku farmaceutycznym

Przepisy dotyczące monitorowania handlu równoległego i braku leków

- Brak leków stanowi rosnący problem dla wielu krajów europejskich;
- Rządy tych krajów wprowadzają przepisy monitorujące i planujące eksport (Bułgaria, Czechy) lub zakazujące eksportu wybranych leków (Grecja);
- W Polsce Parlament uchwalił poprawki do Prawa Farmaceutycznego, nakładające na hurtownie obowiązek zgłaszania planowanego eksportu produktów leczniczych, których dostępność obciążona jest ryzykiem.



Przepisy dotyczące e-zdrowia

- Przyjęty przez KE plan działań na lata 2012-2020 zakłada usuwanie barier utrudniających istnienie w pełni dojrzałego systemu e-zdrowia w Europie;
- 10 krajów europejskich posiada doświadczenie z e-receptami na leki objęte systemem refundacji;
- Rozwój systemu e-zdrowia może doprowadzić do zmian w przepisywaniu oraz spożywaniu leków.

Przepisy dotyczące zwalczania podrabianych leków

- 8 lipca 2011 r. opublikowano Dyrektywę dotyczącą nowych ujednoliconych działań paneuropejskich, gwarantujących bezpieczeństwo leków dla pacjentów oraz kontrolę handlu lekami;
- Przyjęcie aktów delegowanych zaplanowane jest na 2Q 2015, a wdrożenie systemu weryfikacji leków (MVS) w większości krajów do końca 4Q 2018;
- Dodatkowe wymogi formalne i koszty dla podmiotów rynku farmaceutycznego.

Podsumowanie sytuacji na rynku farmaceutycznym

POLSKA

- Wysoka dynamika rynku farmaceutycznego, zarówno hurtowego jak i detalicznego, w IQ 2015 vs IQ 2014;
- Wzrost rynku uwarunkowany był głównie dużo wyższym poziomem infekcji w lutym i marcu 2015 w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku;
- Wzrost liczby aptek na rynku i spadek średniej liczby transakcji w statystycznej aptece;
- Struktura rynku aptecznego w IQ 2015 pozostała na zbliżonym poziomie jak w IQ 2014 – z największym udziałem leków OTC (41%), leków refundowanych na poziomie 37% oraz leków Rx pełnopłatnych na poziomie 22%.

LITWA

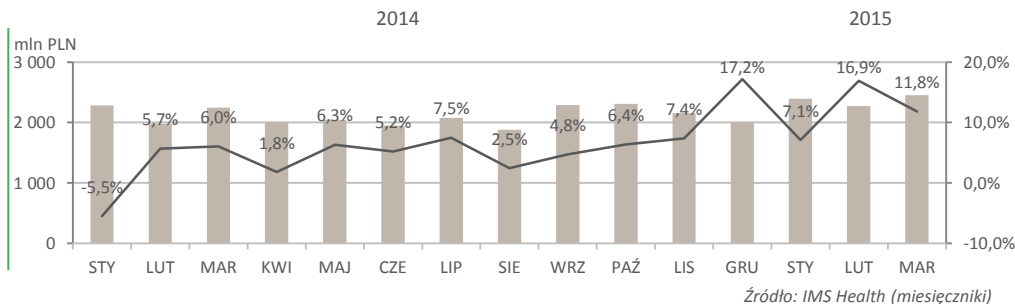
- Spadek rynku w IQ 2015 vs IQ 2014 o 0,8%, wynikający głównie z przesunięcia zakupów z IQ 2015 na IVQ 2014, z uwagi na zmianę waluty z LTL na EUR z dniem 1 stycznia 2015 r.

Dynamika rynku farmaceutycznego w Polsce i na Litwie

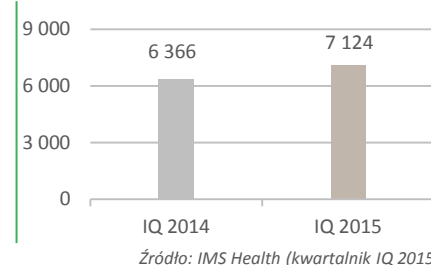
Dynamika rynku
sprzedaży hurtowej
do aptek w Polsce
IQ 2015 vs IQ 2014

▲ **+11,9%**

Źródło: IMS Health (kwartalnik IQ 2015)



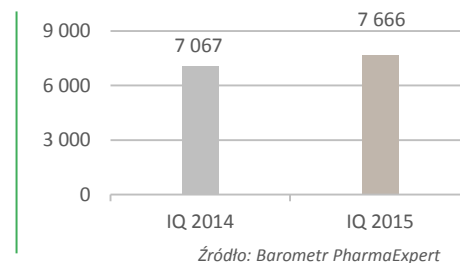
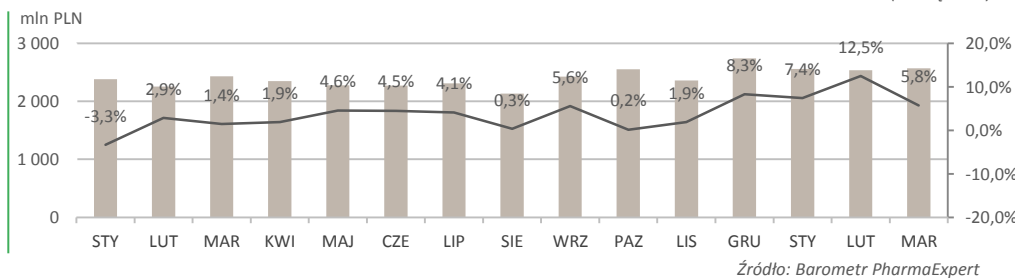
Sprzedaż w mln PLN



Dynamika rynku
aptecznego w Polsce
IQ 2015 vs IQ 2014

▲ **+8,5%**

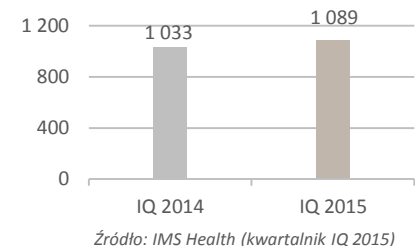
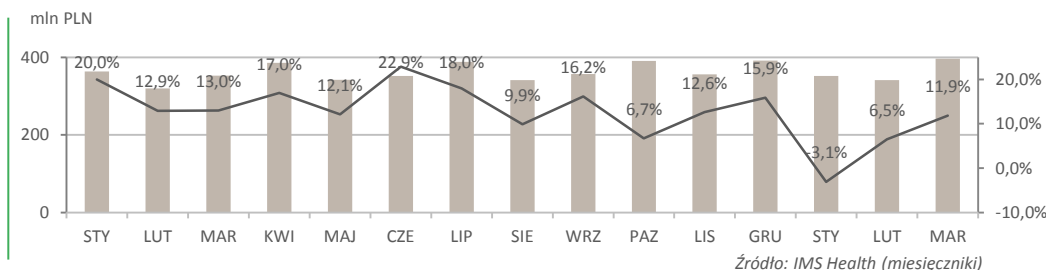
Źródło: Barometr PharmaExpert



Dynamika rynku
sprzedaży hurtowej
do szpitali w Polsce
IQ 2015 vs IQ 2014

▲ **+5,4%**

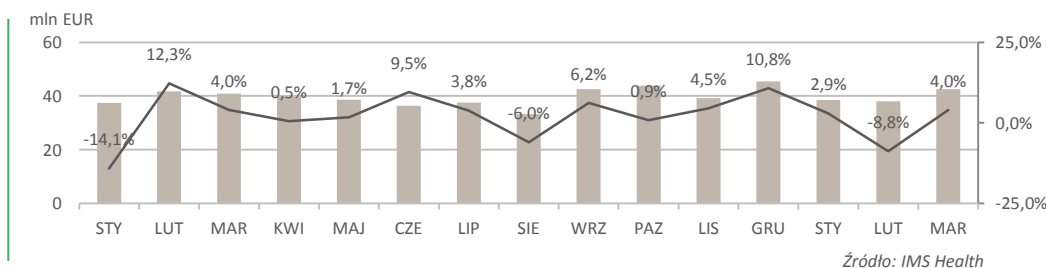
Źródło: IMS Health (kwartalnik IQ 2015)



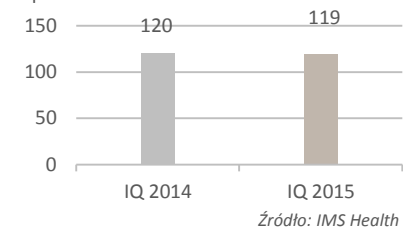
Dynamika rynku
hurtowego na Litwie
IQ 2015 vs IQ 2014

▼ **-0,8%**

Źródło: IMS Health

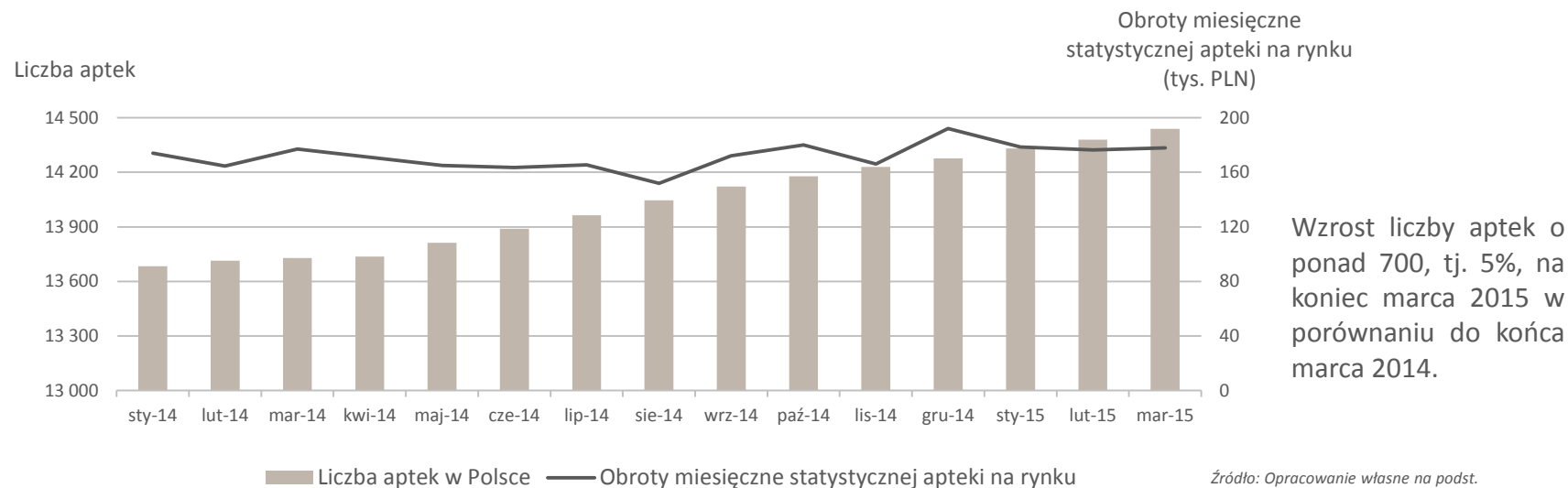


Sprzedaż w mln EUR



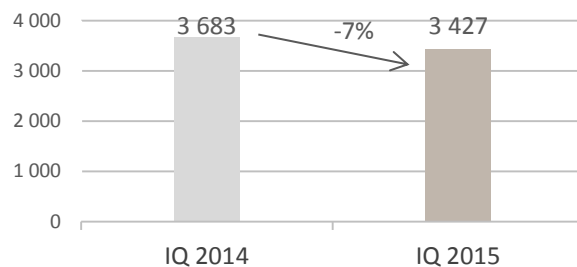
Wzrost liczby aptek na rynku i spadek średniej liczby transakcji w statystycznej aptece w Polsce

Wzrost liczby aptek w Polsce



Źródło: Opracowanie własne na podst. danych Barometr PharmaExpert

Spadek średniej miesięcznej liczby transakcji w statystycznej aptece w IQ 2015 vs IQ 2014



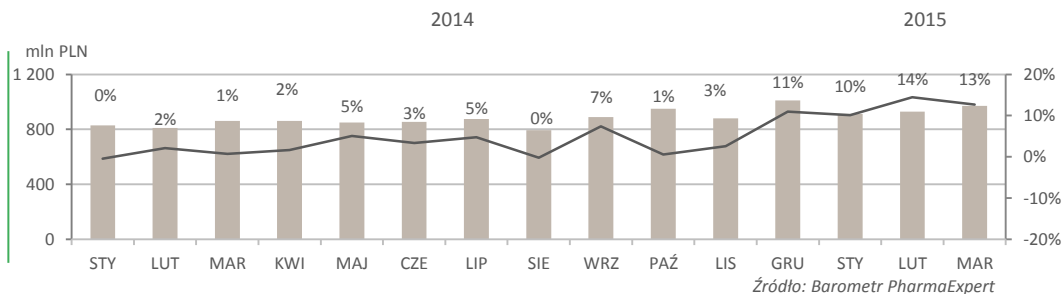
Źródło: Opracowanie własne na podst. danych Barometr PharmaExpert

Liczba aptek wzrosła, ale spadła liczba pacjentów w statystycznej aptece (spadek średniej miesięcznej liczby transakcji w IQ 2015 vs IQ 2014 w statystycznej aptece o blisko 260, tj. 7%).

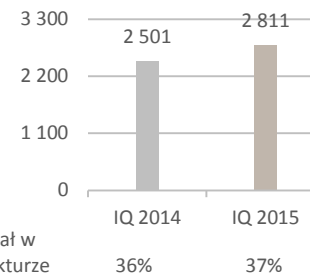
Dynamika rynku aptecznego w Polsce

Dynamika rynku
leków Rx
refundowanych
IQ 2015 vs IQ 2014

▲ **+12,4%**



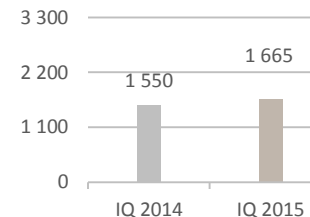
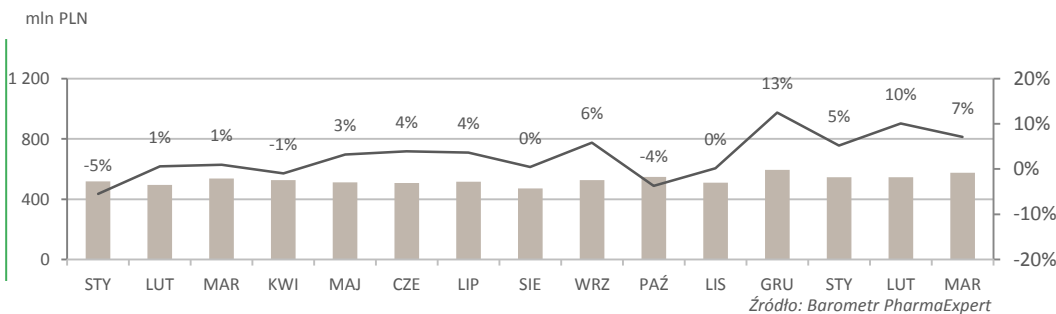
Sprzedaż w mln PLN



Udział w
strukturze
rynku

Dynamika rynku I
leków Rx
pełnopłatnych
IQ 2015 vs IQ 2014

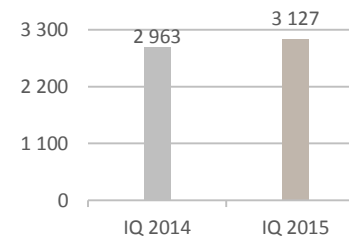
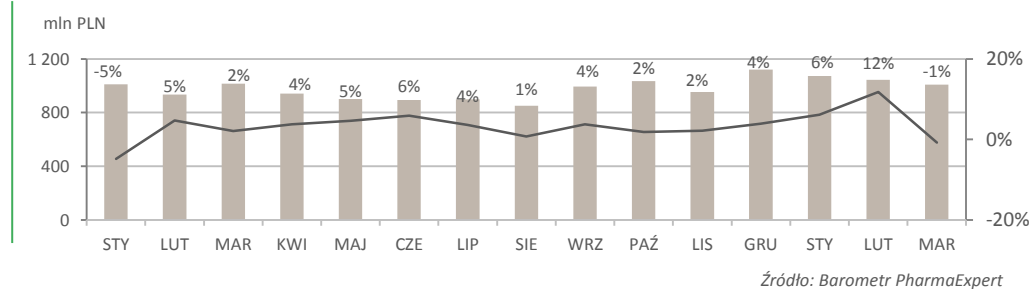
▲ **+7,4%**



Udział w
strukturze
rynku

Dynamika
ryнку OTC
IQ 2015 vs IQ 2014

▲ **+5,5%**



Udział w
strukturze
rynku

Agenda

Kluczowe dane

Otoczenie rynkowe

Wyniki Pelion w IQ 2015

Załączniki

Podsumowanie IQ 2015 w Pelion Healthcare Group

- Realizacja strategii silnych linii biznesowych:
 - rozwój poszczególnych linii - wzrost przychodów w każdym segmencie w IQ 2015 vs IQ 2014,
 - wdrażanie długofalowych planów operacyjnych przyjętych w 2014 roku.

- Wychodzenie naprzeciw nowym potrzebom aptek i pacjentów poprzez dostarczanie nowoczesnych i najwyższej jakości usług, w tym:
 - wdrażanie przez PGF narzędzi dla aptek indywidualnych, zwiększających efektywność ich działania,
 - doz direct - innowacyjna platforma zapewniająca zamknięty, szczelny i w pełni bezpieczny system dystrybucji leków od producenta do pacjenta.

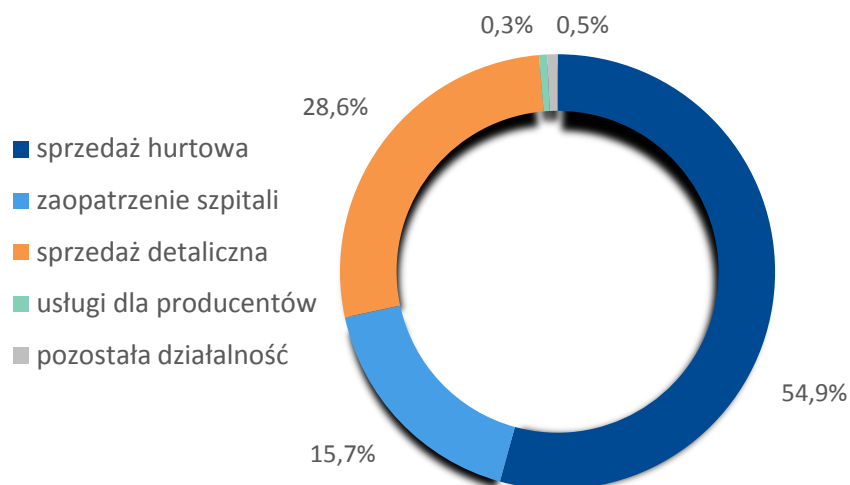
- Wysoki wzrost przychodów r/r (+11,5%) i marży na sprzedaży (+20,4%).
- Spadek EBITDA r/r (-7,7%) w wyniku wzrostu kosztów operacyjnych (+28,9%).

- Brak istotnych zdarzeń jednorazowych wpływających na wyniki.

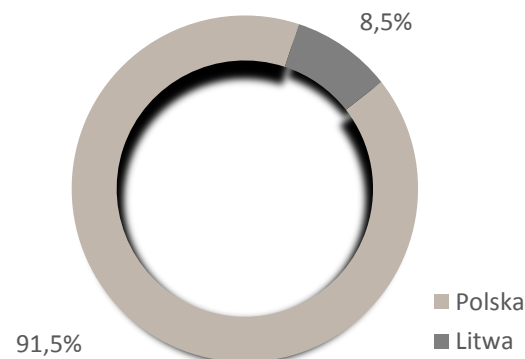
Istotny wpływ włączenia drogerii Natura do Pelion Healthcare Group (od 1 listopada 2014 r.)

Struktura przychodów Pelion Healthcare Group w IQ 2015

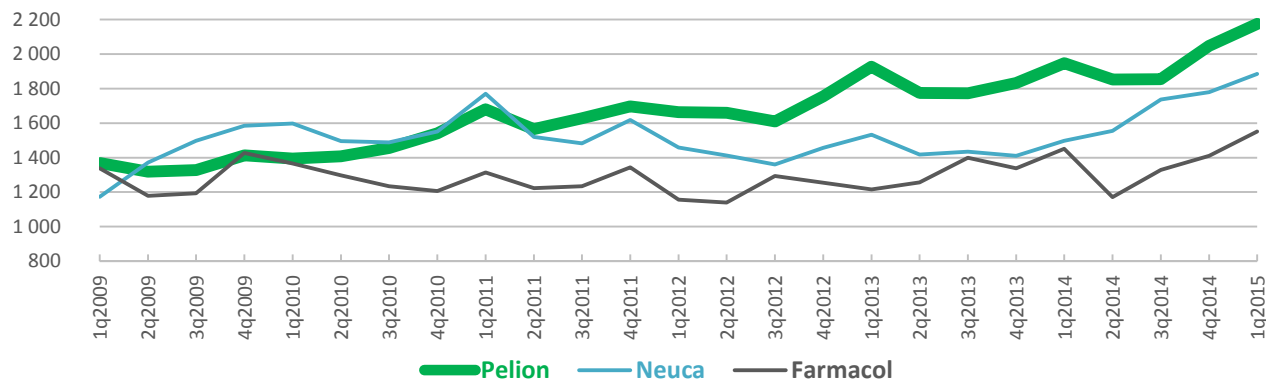
Struktura skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży w IQ 2015



Struktura geograficzna

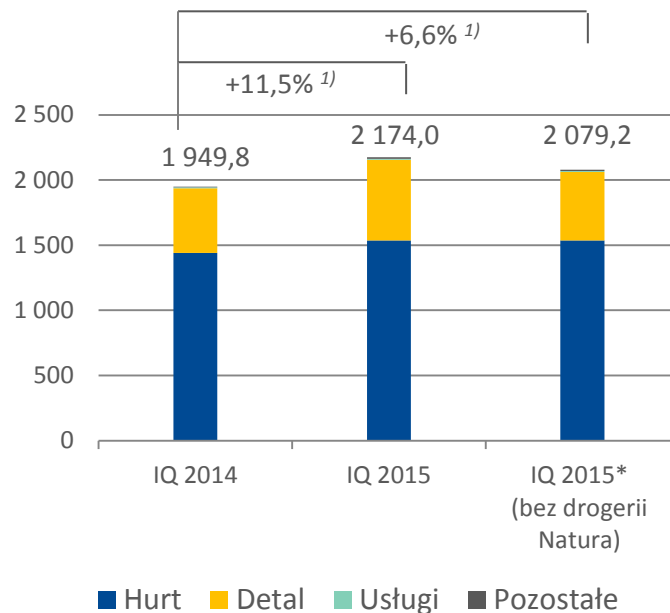


Skonsolidowane przychody ze sprzedaży 2009 - IQ 2015 (mln PLN) osiągnięte przez Pelion, Neuca i Farmacol



Przychody ze sprzedaży

Skonsolidowane przychody ze sprzedaży (w mln PLN)



¹⁾ Zmiany liczone wg danych wyrażonych w tys. PLN

Wzrost przychodów r/r o 11,5%, przy czym wzrost w hurcie o 6,5% i w detalu o 25,0%.

Na wzrost przychodów miało wpływ m.in. włączenie do Grupy w IVQ 2014 drogerii Natura, których przychody ze sprzedaży powiększyły skonsolidowane przychody IQ 2015 o 94,8 mln PLN. Bez ich uwzględnienia dynamika skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży w IQ 2015 vs IQ 2014 wyniosłaby 6,6%.

Dynamika segmentu detalicznego bez uwzględnienia drogerii Natura wynosi 5,9%, głównie dzięki wdrożonym działaniom prosprzedażowym w Polsce. W tym czasie rynek sprzedaży detalicznej wzrósł o 8,5%, średnia liczba transakcji w statystycznej aptece spadła o 7%, a jej średnie obroty wzrosły o 3,4%, tj. 5,1 p.p. poniżej dynamiki rynku.

Marża na sprzedaży

		IQ 2014	IQ 2015	Zmiana IQ 2015/ IQ 2014 ¹⁾	IQ 2015* (bez drogerii Natura)	Zmiana IQ 2015*/ IQ 2014 ¹⁾
Marża na sprzedaży	mln PLN	213,4	257,0	+20,4%	222,3	+4,1%
Rentowność marży na sprzedaży		10,9%	11,8%	+0,9 p.p	10,7%	-0,2 p.p.

1) Zmiany liczone wg danych wyrażonych w tys. PLN

Marża na sprzedaży wzrosła w IQ 2015 vs IQ 2014 o 20,4%, a rentowność marży na sprzedaży była o 0,9 p.p. wyższa niż w analogicznym okresie poprzedniego roku i wyniosła 11,8%.

Na wzrost marży na sprzedaży i jej rentowności wpływ miały drogerie Natura. Bez ich uwzględnienia rentowność marży na sprzedaży wyniosłaby 10,7%, tj. o 0,2 p.p. mniej w porównaniu do IQ 2014.

Czynniki wpływające na zmianę marży na sprzedaży

Marża na sprzedaży IQ 2014	213,4
Wzrost z tytułu włączenia drogerii Natura	34,7
Wzrost sprzedaży (wg wsk. marży z IQ 2014)	14,2
Niższy wskaźnik marży	(5,3)
RAZEM ZMIANA MARŻY IQ 2015 vs IQ 2014	43,6
Marża na sprzedaży IQ 2015	257,0

Czynniki wpływające na spadek marży na pozostałym asortymencie:

- zmieniająca się struktura sprzedaży w hurcie (relatywnie szybszy wzrost sprzedaży na średnich sieciach, wynikający ze wzrostu ich udziału w strukturze rynku detalicznego),
- budowanie sprzedaży w detalu m.in. poprzez strategię niskich cen dla pacjentów.

Koszty operacyjne

		IQ 2014	IQ 2015	Zmiana IQ 2015/ IQ 2014 ¹⁾	IQ 2015* (bez drogerii Natura)	Zmiana IQ 2015*/ IQ 2014 ¹⁾
Koszty operacyjne	mln PLN	173,9	224,2	+28,9%	185,8	+6,8%
Wskaźnik kosztów operacyjnych		8,9%	10,3%	+1,4 p.p.	8,9%	0 p.p.

¹⁾ Zmiany liczone wg danych wyrażonych w tys. PLN

Koszty operacyjne wzrosły r/r o 28,9%, a ich wskaźnik ukształtował się na poziomie 10,3%, tj. 1,4 p.p. wyższym niż w IQ 2014.

Działalność detaliczna charakteryzuje się dużo wyższym wskaźnikiem kosztów operacyjnych niż działalność hurtowa, stąd też włączenie sieci detalicznej Natura do Pelion Healthcare Group spowodowało jego podwyższenie w IQ 2015 vs IQ 2014.

Bez uwzględnienia drogerii Natura wskaźnik kosztów operacyjnych zostałby utrzymany na poziomie z IQ 2014 i wyniósłby 8,9%.

Czynniki wpływające na zmianę poziomu kosztów operacyjnych

Koszty operacyjne IQ 2014	173,9
Wzrost z tytułu włączenia drogerii Natura	38,4
Wzrost z tytułu doz direct	5,6
Inne czynniki	6,3
RAZEM ZMIANA KOSZTÓW OPERACYJNYCH IQ 2015 vs IQ 2014	50,3
Koszty operacyjne IQ 2015	224,2

Dodatkowy czynnik wzrostu kosztów stanowiło wdrożenie nowego kanału dystrybucji do aptek (doz direct) przy jednoczesnym braku istotnego zwiększenia sprzedaży w hurcie, dla której wykorzystano by w pełni uwolnione moce.

EBIT I EBITDA

		IQ 2014	IQ 2015	Zmiana IQ 2015/ IQ 2014 ¹⁾	IQ 2015* (bez drogerii Natura)	Zmiana IQ 2015*/ IQ 2014 ¹⁾
EBITDA	mln PLN	48,0	44,3	-7,7%	45,8	-4,5%
<i>Rentowność EBITDA</i>		2,5%	2,0%	-0,5 p.p.	2,2%	-0,3 p.p.
EBIT	mln PLN	39,3	32,2	-18,1%	35,7	-9,0%
<i>Rentowność EBIT</i>		2,0%	1,5%	-0,5 p.p.	1,7%	-0,3 p.p.

¹⁾ Zmiany liczone wg danych wyrażonych w tys. PLN

Wyższe koszty operacyjne w IQ 2015 przełożyły się na niższą EBITDA za IQ 2015, która wyniosła 44,3 mln PLN, tj. 7,7% mniej w porównaniu do IQ 2014 oraz niższą rentowność EBITDA, która wyniosła 0,5 p.p. mniej niż w IQ 2014. Drogerie Natura pomniejszyły EBITDA Grupy Pelion o 1,5 mln PLN oraz rentowność EBITDA o 0,2 p.p.

Po wyłączeniu wpływu drogerii Natura, spadek rentowności EBITDA wynika ze spadku wskaźnika marży na sprzedaży.

Zysk netto i zysk na akcję

		IQ 2014	IQ 2015	Zmiana IQ 2015/ IQ 2014 ¹⁾	IQ 2015* (bez drogerii Natura)	Zmiana IQ 2015* / IQ 2014 ¹⁾
Zysk netto	mln PLN	24,5	13,9	-43,0%	19,4	-20,8%
<i>Rentowność netto</i>		<i>1,3%</i>	<i>0,6%</i>	<i>-0,7 p.p.</i>	<i>0,9%</i>	<i>-0,4 p.p.</i>
Zysk na akcję	PLN	2,18	1,25	-0,93	1,74	-0,44

¹⁾ Zmiany liczone wg danych wyrażonych w tys. PLN

Wpływ wyniku netto drogerii Natura na wynik netto w 1Q 2015 wyniósł -5,5 mln PLN. Bez ich uwzględnienia wynik netto wyniósłby 19,4 mln PLN, a jego rentowność 0,9%.

Nadwyżka kosztów finansowych nad przychodami z uwzględnieniem zysku z inwestycji była o 3,8 mln PLN wyższa w IQ 2015 w stosunku do IQ 2014. Na niższy zysk netto osiągnięty w IQ 2015 w stosunku do IQ 2014 dodatkowo wpływ miała wyższa efektywna stopa podatkowa, która wyniosła 40,8% w IQ 2015 vs 29,6% w IQ 2014.

Poszczególne linie biznesowe Pelion Healthcare Group kontynuują działania operacyjne dla osiągnięcia zarówno celów przyjętych na 2015 rok, jak również lepszych wyników Grupy w dłuższym okresie.

Cele operacyjne linii biznesowych w 2015 roku

SPRZEDAŻ HURTOWA



- Utrzymanie najwyższej jakości świadczonych usług, zapewnienie najszerszego asortymentu i najlepszych cen
- Kontrola ryzyka należności handlowych
- Rozszerzenie działań aktywnie wspierających apteki oraz producentów w sprzedaży leków
- Dynamika wzrostu przychodów powyżej dynamiki rynku
- Rozwój kanału sprzedaży e-commerce
- Monitorowanie rynku pod kątem możliwości akwizycji i przeprowadzenia IPO

ZAOPATRZENIE SZPITALI



- Utrzymanie pozycji lidera w na rynku zaopatrzenia szpitali przy zachowaniu bezpiecznego poziomu należności
- Ciągłe podnoszenie standardów obsługi klienta oraz kompetencji pracowników
- Najwyższa jakość świadczonych usług – najlepsza logistyka na rynku oraz wsparcie szpitali poprzez oferowane programy finansowe

SPRZEDAŻ DETALICZNA



- Strategiczny cel linii detalicznej w Polsce: zwiększenie przychodów oraz poprawa rentowności
- Dalsza optymalizacja kosztów zaopatrzenia aptek dzięki inwestycjom dokonany w 2014 roku – osiągnięcie zakładanego udziału zaopatrzenia poprzez doz direct
- Zwiększenie liczby aptek franczyzowych w Polsce
- Rozwój kanału sprzedaży e-commerce
- Opracowanie i wdrożenie strategii rozwoju sieci drogerii

USŁUGI DLA PRODUCENTÓW



- Pozyskiwanie nowych klientów, zwłaszcza w ramach świadczenia usług dystrybucji bezpośredniej oraz dedykowanej
- Działania optymalizujące koszty transportu
- Stałe podnoszenie jakości, zgodnie z nowymi przepisami DPD oraz oczekiwaniami klientów

Kapitał obrotowy

Wskaźniki rotacji kapitału obrotowego

Wskaźnik (w dniach)	IQ 2014	IQ 2015	Zmiana IQ 2015/ IQ 2014	IQ 2015* (bez drogerii Natura)	Zmiana IQ 2015*/ IQ 2014	2014 ROK	Zmiana IQ 2015/ 2014 ROK
Rotacji zapasów	38	41	+3	39	+1	50	-9
Rotacji należności handlowych i pozostałych	36	35	-1	36	-	35	-
Rotacji zobowiązań handlowych i pozostałych	75	78	+3	79	+4	94	-16
Rotacji kapitału obrotowego	-1	-2	-1	-4	-3	-9	+7

*Rotacja zapasów = stan zapasów na koniec okresu / przychody ogółem * ilość dni*

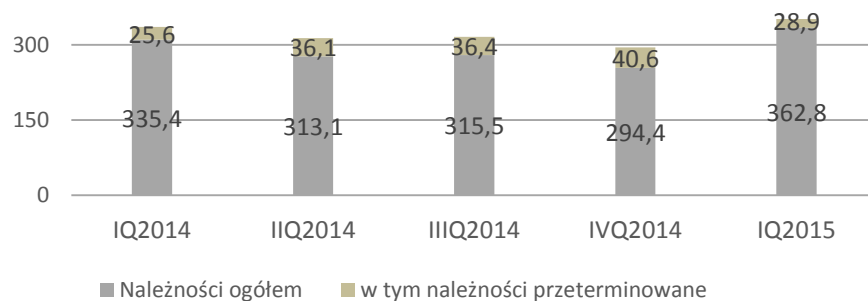
*Rotacja należności = stan należności handlowych i pozostałych na koniec okresu / przychody ogółem * ilość dni*

*Rotacja zobowiązań handlowych i pozostałych = stan zobowiązań handlowych i pozostałych na koniec okresu / przychody ogółem * ilość dni.*

W IQ 2015 rotacja kapitału obrotowego wyniosła -2, tj. o 1 dzień mniej niż w IQ 2014 z uwagi na zmniejszenie rotacji należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności o 1 dzień.

Bez uwzględnia kapitału obrotowego drogerii Natura, rotacja kapitału obrotowego w Grupie Pelion byłaby o 2 dni krótsza i wyniosłaby -4 dni, z uwagi na niższą rotację zapasów.

Portfel należności od aptek prywatnych w Polsce (w mln PLN)



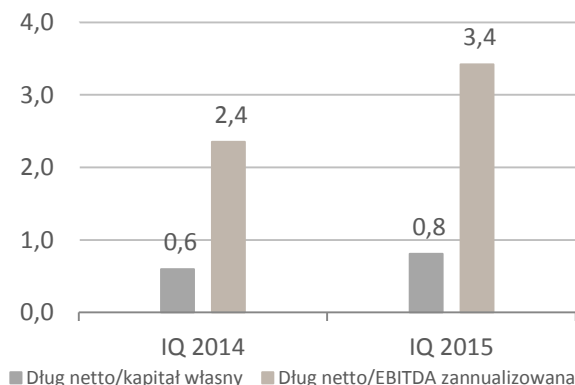
Zadłużenie i wskaźniki zadłużenia

EBITDA, kapitał własny i dług netto

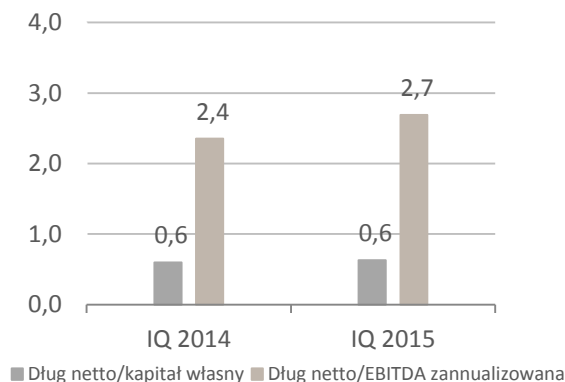
		IQ 2014	2014 ROK	IQ 2015	IQ 2015* (bez drogerii Natura)
EBITDA	mIn PLN	48,0	151,5	44,4	45,8
EBITDA zannualizowana	mIn PLN	159,1	151,5	147,8	146,5
Kapitał własny	mIn PLN	624,9	623,1	626,7	626,7
Dług netto	mIn PLN	374,3	388,6	505,8	394,3

Dług netto na koniec IQ 2015 vs koniec 2014 roku wzrósł o 117 mln PLN na skutek włączenia drogerii Natura (+111,5 mln PLN) oraz wzrostu kapitału obrotowego w porównaniu do stanu na koniec 2014 roku.

Wskaźniki zadłużenia



Wskaźniki zadłużenia bez uwzględnienia drogerii Natura

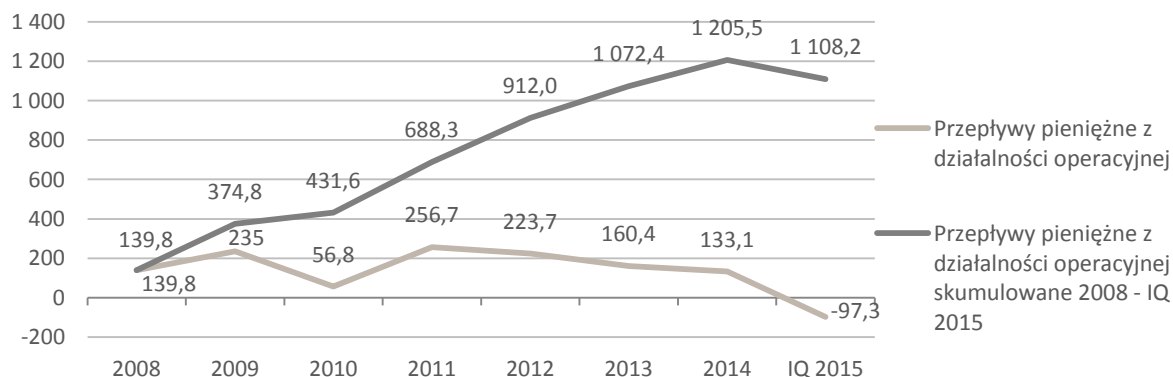


Wzrost zadłużenia netto oraz spadek EBITDA przyczyniły się do wzrostu wskaźnika zadłużenia dług netto / EBITDA o 1. Bez uwzględnienia drogerii Natura wskaźnik ten wzrósłby o 0,3.

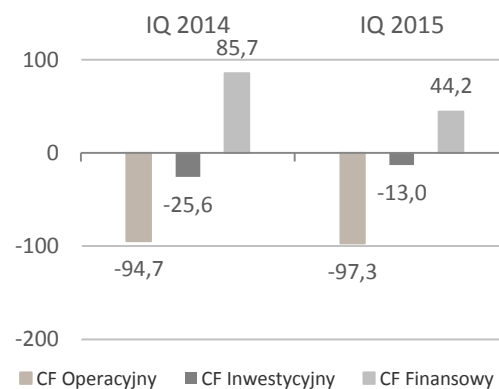
Przepływy z działalności operacyjnej

	mln PLN	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	IQ 2015
CF operacyjny									
Wynik brutto		54,8	90,5	84,4	65,5	76,7	113,2	84,7	25,1
Zapłacony podatek dochodowy		(31,0)	(11,5)	(12,9)	(32,3)	(13,9)	(11,6)	(36,6)	-20,2
Amortyzacja		26,1	31,6	30,2	32,3	38,8	36,5	38,2	12,2
Zmiana w kapitale obrotowym		87,2	148,2	(66,0)	156,9	87,8	(1,5)	55,0	-119,6
Zysk/strata z działalności inwestycyjnej		(22,6)	(32,0)	2,5	(1,6)	10,7	6,4	(30,2)	-0,1
Pozostałe		25,3	8,2	18,6	35,9	23,6	17,4	22,0	5,4
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej		139,8	235,0	56,8	256,7	223,7	160,4	133,1	-97,3

Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej w latach 2008 – IQ 2015 (w mln PLN)



Przepływy pieniężne w IQ 2015 vs IQ 2014 (w mln PLN)



Agenda

Kluczowe dane

Otoczenie rynkowe

Wyniki Pelion w IQ 2015

Załączniki

Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej (tys. PLN)

AKTYWA	31/03/2015	31/12/2014	31/03/2014 (przekształcone)
I. AKTYWA TRWAŁE	1 169 546	1 176 293	1 012 058
1. Wartość firmy	588 601	588 864	576 531
2. Wartości niematerialne	110 037	111 936	43 719
3. Rzeczowe aktywa trwałe	309 990	316 252	259 936
4. Nieruchomości inwestycyjne	9 095	9 096	9 099
5. Inwestycje rozliczane zgodnie z metodą praw własności	2 941	3 603	5 035
6. Pozostałe aktywa finansowe długoterminowe	27 520	28 400	22 763
7. Należności długoterminowe	34 347	35 366	27 340
8. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	84 695	80 237	65 551
9. Pozostałe aktywa trwałe	2 320	2 539	2 084
II. AKTYWA OBROTOWE	2 133 192	2 167 092	1 805 880
1. Zapasy	986 492	1 065 108	819 282
2. Pozostałe aktywa finansowe krótkoterminowe	83 561	82 189	57 066
3. Należności krótkoterminowe	850 061	741 073	791 311
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	847 925	738 977	787 674
Należności z tytułu podatku dochodowego	2 136	2 096	3 637
4. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	201 041	267 081	127 871
5. Pozostałe aktywa obrotowe	12 037	11 641	10 350
Aktywa razem	3 302 738	3 343 385	2 817 938

Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej (tys. PLN)

KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA	31/03/2015	31/12/2014	31/03/2014 (przekształcone)
I. KAPITAŁ WŁASNY RAZEM	626 742	623 056	624 945
1. Kapitał własny przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	617 993	614 962	615 805
1.1 Kapitał zakładowy	22 709	22 709	23 170
1.2 Kapitał zapasowy	419 326	419 326	426 133
1.3 Akcje własne	(3 056)	(3 056)	(16 569)
1.4 Kapitał pozostały - rezerwowy	145 568	145 421	132 283
1.5 Różnice kursowe z przeliczenia jednostek podporządkowanych	14 030	25 093	18 967
1.6 Kapitał z tytułu zysków i strat aktuarialnych z tyt. świadczeń pracowniczych po okresie zatrudnienia	807	807	651
1.7. Zyski zatrzymane	18 609	4 662	31 170
- zysk (strata) z lat ubiegłych	4 662	(51 274)	6 685
- zysk netto	13 947	55 936	24 485
2. Udziały niekontrolujące	8 749	8 094	9 140
II. ZOBOWIĄZANIA DŁUGOTERMINOWE	606 836	631 426	486 408
1. Zobowiązania i rezerwy długoterminowe	600 544	624 901	479 006
1.1 Pozostałe zobowiązania finansowe	590 488	614 876	476 128
1.2 Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	7 668	7 631	888
1.3 Rezerwy długoterminowe	2 388	2 394	1 990
2. Przychody przyszłych okresów	6 292	6 525	7 402
III. ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE	2 069 160	2 088 903	1 706 585
1. Zobowiązania i rezerwy krótkoterminowe	2 024 522	2 050 556	1 668 159
1.1 Pozostałe zobowiązania finansowe	116 367	40 802	26 006
1.2 Rezerwy krótkoterminowe	9 742	10 444	4 073
1.3 Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	1 893 133	1 988 539	1 629 883
1.4 Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	5 280	10 771	8 197
2. Przychody przyszłych okresów oraz rozliczenia międzyokresowe	44 638	38 347	38 426
Kapitał własny i zobowiązania razem	3 302 738	3 343 385	2 817 938

Skonsolidowany rachunek zysków i strat (tys. PLN)

	Okres 3 miesięcy zakończony 31 marca 2015r.	Okres 3 miesięcy zakończony 31 marca 2014r. (przekształcone)
DZIAŁALNOŚĆ KONTYNUOWANA		
Przychody ze sprzedaży	2 173 988	1 949 798
Koszt własny sprzedaży	(1 916 965)	(1 736 381)
Zysk ze sprzedaży	257 023	213 417
Koszty sprzedaży	(192 720)	(148 606)
Koszty ogólnego zarządu	(31 519)	(25 320)
Pozostałe przychody operacyjne	2 618	4 286
Pozostałe koszty operacyjne	(2 575)	(3 760)
Udział w zyskach (stratach) jednostek stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięć wycenianych zgodnie z metodą praw własności	(662)	(745)
Zysk na działalności operacyjnej	32 165	39 272
Zysk (strata) z inwestycji	5	-
Przychody finansowe	3 079	4 662
Koszty finansowe	(10 128)	(8 006)
Zysk brutto	25 121	35 928
Podatek dochodowy	(10 243)	(10 631)
Zysk netto z działalności kontynuowanej	14 878	25 297
Zysk netto ogółem	14 878	25 297
Przypadający:		
Akcjonariuszom podmiotu dominującego	13 947	24 485
Akcjonariuszom niekontrolującym	931	812
Zysk za okres sprawozdawczy	13 947	24 485
Średnia ważona liczba akcji zwykłych	11 145 714	11 216 962
Średnia ważona rozwodniona liczba akcji zwykłych	11 418 214	11 489 462
Działalność kontynuowana		
Zysk na jedną akcję zwykłą (w zł)		
- podstawowy	1,25	2,18
- rozwodniony	1,22	2,13

Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych (tys. PLN)

	Okres 3 miesięcy zakończony 31 marca 2015r.	Okres 3 miesięcy zakończony 31 marca 2014r. <i>(przekształcone)</i>
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej		
I. Zysk (strata) brutto	25 121	35 928
II. Korekty razem	(122 377)	(130 580)
1. Udział w (zyskach) stratach netto jednostek podporządkowanych wycenianych metodą praw własności	662	745
2. Amortyzacja	12 163	8 759
3. (Zyski) straty z tytułu różnic kursowych	(1 049)	378
4. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	5 604	2 172
5. (Zysk) strata z działalności inwestycyjnej	(73)	1 377
6. Zmiana stanu zapasów	75 676	37 638
7. Zmiana stanu należności	(110 863)	(140 019)
8. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	(84 409)	(19 575)
9. Zapłacony podatek dochodowy	(20 235)	(22 090)
10. Inne korekty netto	147	35
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I +/- II)	(97 256)	(94 652)
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej		
I. Wpływy	67 266	57 054
1. Zbycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	1 907	2 132
2. Zbycie jednostek zależnych pomniejszone o środki pieniężne tych jednostek	10	-
3. Spłata udzielonych pożyczek	62 176	51 923
4. Odsetki	3 085	2 812
5. Inne wpływy inwestycyjne netto	88	187
II. Wydatki	(80 226)	(82 609)
1. Nabycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	(10 900)	(31 307)
2. Nabycie jednostek zależnych pomniejszone o środki pieniężne tych jednostek	(4 618)	(666)
3. Koszty nabycia spółek	(53)	(19)
4. Nabycie pozostałych aktywów finansowych	(748)	(239)
5. Udzielone pożyczki	(63 656)	(47 192)
6. Inne wydatki inwestycyjne netto	(251)	(3 186)
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I - II)	(12 960)	(25 555)

Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych (tys. PLN)

	Okres 3 miesiące zakończony 31 marca 2015r.	Okres 3 miesiące zakończony 31 marca 2014r. <i>(przekształcone)</i>
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej		
I. Wpływy	87 536	99 857
1. Kredyty i pożyczki, emisja dłużnych papierów wartościowych	87 536	99 857
II. Wydatki	(43 360)	(14 184)
1. Nabycie akcji własnych	-	(484)
2. Wykup udziałów niekontrolujących	-	(25)
3. Spłaty kredytów i pożyczek, wykup dłużnych papierów wartościowych	(34 420)	(8 615)
4. Z tytułu innych zobowiązań finansowych	(523)	(513)
5. Odsetki	(8 417)	(4 537)
6. Inne wydatki finansowe netto	-	(10)
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I - II)	44 176	85 673
D. Przepływy pieniężne netto, razem (A.III +/- B.III +/- C.III)	(66 040)	(34 534)
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym:	(66 040)	(34 534)
- zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	(1 066)	314
F. Środki pieniężne na początek okresu	267 081	162 405
G. Środki pieniężne na koniec okresu (F+/- D)	201 041	127 871

Dane i informacje zawarte na poszczególnych slajdach nie przedstawiają pełnej ani spójnej analizy finansowej, a także oferty handlowej Spółki i służą wyłącznie celom informacyjnym.

Wszystkie znajdujące się dane zostały oparte na źródłach, które Spółka uznaje za rzetelne i sprawdzone. Spółka zastrzega sobie prawo zmiany danych i informacji w wybranym przez siebie terminie, bez konieczności uprzedniego powiadomienia.

Prezentacja nie była poddana weryfikacji przez niezależnego audytora.

Dziękujemy za uwagę

Dane kontaktowe

PELION S.A.



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

Biuro Zarządu

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

Relacje Inwestorskie

T: (+48 42) 200 78 05, F: (+48 42) 200 75 35
e-mail: investor_relations@pelion.eu

Biuro Prasowe

T: (+48 42) 200 74 74, F: (+48 42) 200 75 35
e-mail: biuro_prasowe@pelion.eu

SPRZEDAŻ HURTOWA



Polska Grupa Farmaceutyczna S.A.

ul. Zbąszyńska 3
91-342 Łódź, Polska
T: (+48 42) 200 74 44, F: (+48 42) 200 74 33
e-mail: pgf.sa@pgf.com.pl
www.pgf.com.pl

Pharmapoint Sp. z o.o.



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

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.

Al. Jerozolimskie 134, 02-305 Warszawa, Polska
Eurocentrum Office Complex, budynek „Beta”
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

USŁUGI DLA PRODUCENTÓW



Pharmalink Sp. z o.o.

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