Pelion Healthcare Group

Jakość, bezpieczeństwo i rozwój

Wyniki po I półroczu 2015 roku

Warszawa, 26 sierpnia 2015 r.

Pelion
HEALTHCARE GROUP

Zdywersyfikowana struktura portfela Pelion

Pelion HEALTHCARE GROUP

4 224 mln PLN
Przychody IH 2015

53,9%	16,0%	29,3%	0,3%
sprzedaż hurtowa	zaopatrzenie szpitali	sprzedaż detaliczna	usługi dla producentów
PGF, PHARMA POINT	PGF URTICA	DOZ S.A., natura, Gintarinė vaistinė, VAISTINĖ	pharmalink

POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ **0,5%**

BSS BUSINESS SUPPORT SOLUTION — DARUMA Sp. z o.o.

Farm-Serwis — Bez Recepty Sp. z o.o.

ePRUF — Pharmauto Sp. z o.o.

eubioco — PHARMENA S.A.

i inne spółki

Podsumowanie sytuacji na rynku farmaceutycznym w IH 2015

13 504 mln PLN
Rynek sprzedaży hurtowej do aptek w Polsce
+10,4%

Źródło: IMS Health (kwartalniki 2015)

14 952 mln PLN
Rynek apteczny w Polsce
+7,1%

Źródło: Barometr PharmaExpert

2 201 mln PLN
Rynek sprzedaży hurtowej do szpitali w Polsce
+4,4%

Źródło: IMS Health (kwartalniki 2015)

239 mln EUR
Rynek sprzedaży hurtowej do aptek na Litwie
+1,8%

Źródło: IMS Health

Wybrane skonsolidowane dane finansowe Pelion za IH 2015

4 224,3 mln PLN
Przychody ze sprzedaży
+11,1%

73,2 mln PLN
EBITDA
+5,0%

11,7%
Wskaźnik marży
+1,0 p.p.

18,9 mln PLN
Zysk netto
-28,9%

Skonsolidowane wyniki Pelion - przychody ze sprzedaży

		IH 2014	**IH 2015**	Zmiana IH 2015/ IH 2014[1)]	IIQ 2014	**IIQ 2015**	Zmiana IIQ 2015/ IIQ 2014[1)]
Przychody ze sprzedaży	mln PLN	3 803,7	**4 224,3**	+11,1%	1 853,9	**2 050,3**	+10,6%
Przychody ze sprzedaży bez uwzględnienia Natury	mln PLN		**4 017,3**	+5,6%		**1 938,0**	4,5%

[1)] Zmiany liczone wg danych wyrażonych w tys. PLN

- Wzrost przychodów IH 2015 vs IH 2014 o 11,1%, przy czym w hurcie o 4,9% i w detalu o 28,4%.
- Po wyłączeniu Natury dynamika przychodów wyniosłaby 5,6%.

Realizacja projektów budujących sprzedaż – PGF i DOZ Apteki

- Wdrażanie rozwiązań dla aptek indywidualnych i małych sieci w ramach programu partnerskiego Zdrowy Wybór;
- Rozwój serwisu dla aptek sieciowych;
- Uruchomienie portalu recepta.pl;
- Zbudowanie szerokiej palety usług wspierających biznes producentów, zawierającej nowoczesne usługi z gwarancją wykonania;

- Rozwój DOZ Aptek w oparciu o 3 filary: **niska cena, jakość oraz pełna dostępność produktów**;
- Dostosowanie oferty do oczekiwań pacjentów;
- Odświeżenie marki DOZ Aptek - logo i komunikacja wnętrza;
- Rozwój e-commerce;
- Uruchomienie nowego formatu „apteka&drogeria” w celu wzbogacenia oferty asortymentowej dla pacjentów DOZ;

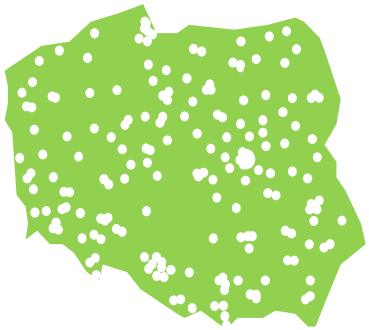
Efektem realizowanych działań przez DOZ Apteki było odwrócenie negatywnego trendu - **sprzedaż rosła szybciej niż w statystycznej aptece na rynku**:

Dynamika ilości transakcji w aptekach własnych DOZ	→	+2% (5 p.p. powyżej średniej apteki na rynku)
Średniomiesięczna sprzedaż w aptekach własnych	→	10% powyżej sprzedaży realizowanej przez statystyczną aptekę na rynku

Realizacja projektów budujących sprzedaż – drogerie Natura

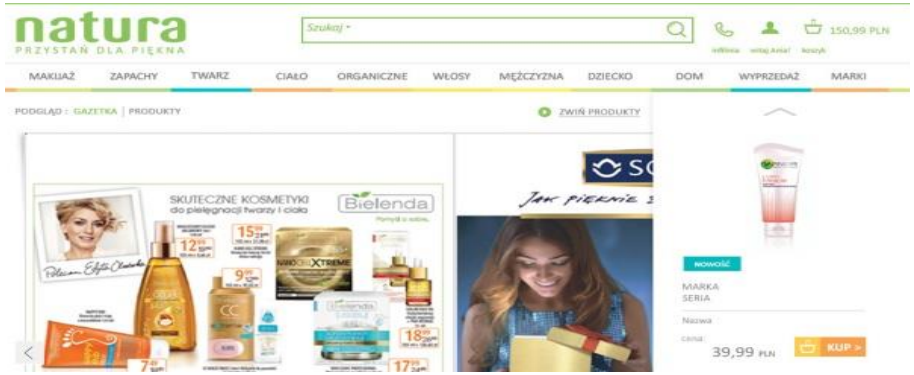
ROZWÓJ SIECI → wzrost liczby drogerii w trzech modelach własnościowych (drogerie własne, agencyjne i franczyzowe) oraz rozwój e-commerce,

Na koniec IH 2015 sieć drogerii Natura obejmowała 244 sklepów własnych i 21 agencyjnych, rozlokowanych na terenie Polski:



W ciągu kolejnych lat planowany jest wzrost udziału wartościowego drogerii Natura w rynku poprzez: wzrost wartości koszyka, pozyskanie nowych klientów oraz rozwój ilości punktów sprzedaży.

W 2015 roku zaplanowane jest otwarcie kilkunastu nowych sklepów własnych oraz rozwój sieci agencyjnej. Natura współpracuje także ściśle ze spółką DOZ nad formatem „apteka&drogeria". Elementem strategii rozwoju jest uruchomiony w 2015 roku sklep internetowy drogerienatura.pl.



Realizacja projektów budujących sprzedaż – drogerie Natura

ROZWÓJ SIECI	→	wzrost liczby drogerii w trzech modelach własnościowych (drogerie własne, agencyjne i franczyzowe) oraz rozwój e-commerce
PRZEBUDOWA ASORTYMENTU	→	wzrost atrakcyjności oferty dla klientów

- Rozszerzenie asortymentu o marki na wyłączność oraz nowe marki własne;
- Budowanie kompetencji eksperckich w głównych kategoriach: makijaż, zapachy, pielęgnacja twarzy, produkty masowe;
- Wprowadzenie nowej polityki cenowej, której bazę stanowią atrakcyjne ceny i częste akcje promocyjne;
- Zmiana ekspozycji, zgodnie z trendami rynkowymi;
- Wycofanie marek wolnorotujących i niskomarżowych;
- Budowanie nowoczesnego modelu współpracy z producentami oraz negocjacje warunków handlowych z kluczowymi dostawcami;





Realizacja projektów budujących sprzedaż – drogerie Natura

ROZWÓJ SIECI	→	wzrost liczby drogerii w trzech modelach własnościowych (drogerie własne, agencyjne i franczyzowe) oraz rozwój e-commerce
PRZEBUDOWA ASORTYMENTU	→	wzrost atrakcyjności oferty dla klientów
ODŚWIEŻENIE MARKI	→	percepcja drogerii Natura jako miejsca zakupu pierwszego wyboru

- 2015 rok to czas testowania i realizacji koncepcji „sklepu idealnego", zapewniającego komfort zakupów w nowoczesnym otoczeniu;
- Wprowadzenie nowej identyfikacji i nawigacji kategorii;





Realizacja projektów budujących sprzedaż – drogerie Natura

ROZWÓJ SIECI	wzrost liczby drogerii w trzech modelach własnościowych (drogerie własne, agencyjne i franczyzowe) oraz rozwój e-commerce
PRZEBUDOWA ASORTYMENTU	wzrost atrakcyjności oferty dla klientów
ODŚWIEŻENIE MARKI	percepcja drogerii Natura jako miejsca zakupu pierwszego wyboru
SHOPPING EXPERIENCE	poprawa w zakresie obsługi klienta, wprowadzenie nowoczesnego programu CRM





Skonsolidowane wyniki Pelion - marża na sprzedaży

		IH 2014	**IH 2015**	Zmiana IH 2015/ IH 2014[1)]	IIQ 2014	**IIQ 2015**	Zmiana IIQ 2015/ IIQ 2014[1)]
Marża na sprzedaży	mln PLN	407,6	**493,7**	+21,1%	194,2	**236,7**	+21,9%
Rentowność marży na sprzedaży		*10,7%*	***11,7%***	*+1,0 p.p.*	*10,5%*	***11,5%***	*+1,0 p.p.*
Marża na sprzedaży bez uwzględnienia Natury	mln PLN		**422,7**	+3,7%		**200,4**	+3,2%
Rentowność marży na sprzedaży bez uwzględnienia Natury			**10,5%**	-0,2 p.p.		**10,3%**	-0,2 p.p.

[1)] Zmiany liczone wg danych wyrażonych w tys. PLN

- Na wzrost wskaźnika marży w IH 2015 vs IH 2014 o 1 p.p. wpływ miały drogerie Natura.
- Bez ich uwzględnienia wskaźnik marży spadłby o 0,2 p.p. – konsekwencja zmiany marży na nierefundowanym asortymencie, zarówno w linii hurtowej, jak i detalicznej.

Czynniki wpływające na zmianę marży na sprzedaży

Marża na sprzedaży IH 2014	**407,6**
Wzrost z tytułu włączenia drogerii Natura	71,0
Wzrost sprzedaży (wg wsk. marży z IH 2014)	22,9
Niższy wskaźnik marży	(7,8)
RAZEM ZMIANA MARŻY IH 2015 vs IH 2014	**86,1**
Marża na sprzedaży IH 2015	**493,7**

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.

Skonsolidowane wyniki Pelion - koszty operacyjne

		IH 2014	**IH 2015**	Zmiana IH 2015/ IH 2014[1)]	IIQ 2014	**IIQ 2015**	Zmiana IIQ 2015/ IIQ 2014[1)]
Koszty operacyjne	mln PLN	346,7	**450,6**	+30,0%	172,8	**226,4**	+31,0%
Wsk. kosztów operacyjnych		*9,1%*	***10,7%***	*+1,6 p.p.*	*9,3%*	***11,0%***	*+1,7 p.p.*
Koszty operacyjne bez uwzględnienia Natury	mln PLN		**374,2**	+7,9%		**188,4**	+9,0%
Wsk. kosztów operacyjnych bez uwzględnienia Natury			***9,3%***	*+0,2 p.p.*		***9,7%***	*+0,4 p.p.*

[1)] Zmiany liczone wg danych wyrażonych w tys. PLN

- Na wzrost wskaźnika kosztów operacyjnych w IH 2015 vs IH 2014 o 1,6 p.p. wpływ miały głównie drogerie Natura.
- W celu optymalizacji kosztów w kolejnych okresach, drogerie Natura połączyły obsługę inwestycji, ubezpieczeń, prawną oraz HR z Pelion oraz przeniosły procesy księgowe i płacowe do spółki BSS.

Czynniki wpływające na zmianę poziomu kosztów operacyjnych

Koszty operacyjne IH 2014	**346,7**
Wzrost z tytułu włączenia drogerii Natura	76,4
Wzrost z tytułu doz direct	10,8
Inne czynniki	16,7
RAZEM ZMIANA KOSZTÓW OPERACYJNYCH IH 2015 vs IH 2014	**103,9**
Koszty operacyjne IH 2015	**450,6**

- Dodatkowym czynnikiem wzrostu kosztów było wdrożenie nowego kanału dystrybucji do aptek doz direct.
- Wśród innych czynników znajdują się głównie koszty związane z budowaniem wyższej sprzedaży (wzrost kosztów HR i marketingowych).

Skonsolidowane wyniki Pelion - pozostałe przychody i koszty operacyjne

		IH 2014	**IH 2015**	Zmiana IH 2015/ IH 2014	IIQ 2014	**IIQ 2015**	Zmiana IIQ 2015/ IIQ 2014
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	tys. PLN	(7 533)	**6 806**	+ 14 339	(8 059)	**6 763**	+ 14 822
Wyłączenie zdarzeń jednorazowych:							
Dodatni wynik na sprzedaży praw do produkcji leku	tys. PLN		(5 138)			(5 138)	
Rozstrzygnięcia sprawy sądowej na Litwie	tys. PLN	5 794			5 794		
Odpisanie wartości firmy alokowanej do segmentu detal, związanego ze sprzedażą aptek poza Grupę	tys. PLN	1 065					
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych po wyłączeniu zdarzeń jednorazowych	tys. PLN	(674)	**1 668**	+2 342	(2 265)	**1 625**	+3 890

Skonsolidowane wyniki Pelion - EBITDA

		IH 2014	**IH 2015**	Zmiana IH 2015/ IH 2014[1)]	IIQ 2014	**IIQ 2015**	Zmiana IIQ 2015/ IIQ 2014[1)]
EBITDA	mln PLN	69,7	**73,2**	+5,0%	21,6	**28,8**	+33,3%
Rentowność EBITDA		*1,8%*	***1,7%***	*-0,1 p.p.*	*1,2%*	***1,4%***	*+0,2 p.p.*
EBITDA bez uwzględnienia Natury	mln PLN		**74,5**	+7,0%		**28,7**	+32,6%
Rentowność EBITDA bez uwzględnienia Natury			***1,9%***	*+0,1 p.p.*		***1,5%***	*+0,3 p.p.*

[1)] Zmiany liczone wg danych wyrażonych w tys. PLN

- Wzrost EBITDA w IH 2015 vs IH 2014 o 5,0% oraz IIQ 2015 vs IIQ 2014 o 33,3%.
- W IH 2015 wpływ drogerii Natura na EBITDA był negatywny i wyniósł -1,35 mln PLN, zaś w samym IIQ 2015 – pozytywny i wyniósł 0,17 mln PLN. W IIH 2015 planowany jest pozytywny wpływ drogerii Natura na EBITDA.

Skonsolidowane wyniki Pelion - zysk netto

		IH 2014	**IH 2015**	Zmiana IH 2015/ IH 2014[1)]	IIQ 2014	**IIQ 2015**	Zmiana IIQ 2015/ IIQ 2014[1)]
Zysk netto	mln PLN	26,5	**18,9**	-28,9%	2,0	**4,9**	+141,5%
Rentowność netto		*0,7%*	***0,4%***	*-0,3 p.p.*	*0,1%*	***0,2%***	*+0,1 p.p.*
Zysk netto bez uwzględnienia Natury	mln PLN		**27,3**	+2,8%		**7,9**	+286,5%
Rentowność netto bez uwzględnienia Natury			***0,7%***	*0 p.p.*		***0,4%***	*+0,3 p.p.*

[1)] Zmiany liczone wg danych wyrażonych w tys. PLN

- Spadek zysku netto w IH 2015 vs IH 2014 o 28,9% oraz wzrost w IIQ 2015 vs IIQ 2014 o 141,5%.
- Bez uwzględnienia drogerii Natura wzrost w IH 2015 vs IH 2014 o 2,8% oraz w IIQ 2015 vs IIQ 2014 o 286,5%.

Skonsolidowane wyniki Pelion - kapitał obrotowy

Wskaźniki rotacji kapitału obrotowego

Wskaźnik (w dniach)	IH 2014	**IH 2015**	Zmiana IH 2015/ IH 2014	**IH 2015* (bez drogerii Natura)**	Zmiana IH 2015*/ IH 2014	2014 ROK	Zmiana IH 2015/ 2014 ROK
Rotacji zapasów	39	**46**	+7	**44**	+5	50	-4
Rotacji należności handlowych i pozostałych	36	**35**	-1	**36**	-	35	-
Rotacji zobowiązań handlowych i pozostałych	77	**81**	+4	**81**	+4	94	-13
Rotacji kapitału obrotowego	-2	**0**	+2	**-1**	+1	-9	+9

*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.*

- Wzrost rotacji kapitału obrotowego w IH 2015 vs IH 2014 o 2 dni na skutek wzrostu rotacji zapasów (częściowo zneutralizowany przez spadek rotacji należności i wzrost rotacji zobowiązań).
- Wzrost rotacji kapitału obrotowego w IH 2015 vs 2014 rok o 9 dni na skutek spadku rotacji zobowiązań (częściowo zneutralizowany przez spadek rotacji zapasów).

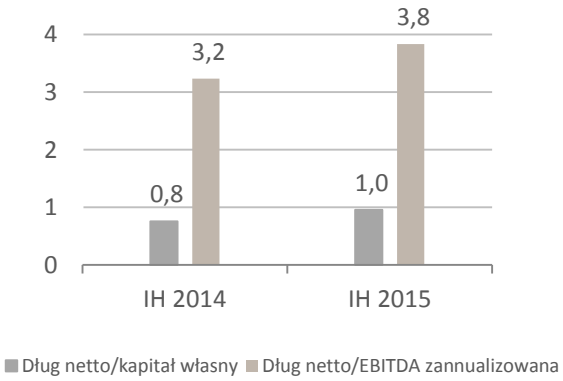
Skonsolidowane wyniki Pelion - zadłużenie i wskaźniki zadłużenia

EBITDA, kapitał własny i dług netto

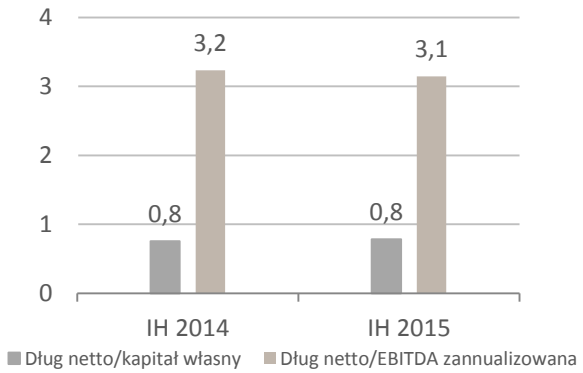
		IH 2014	2014 ROK	**IH 2015**	IH 2015* (bez drogerii Natura)
EBITDA	mln PLN	69,7	151,5	**73,2**	74,5
EBITDA zannualizowana	mln PLN	137,3	151,5	**155,0**	153,5
Kapitał własny	mln PLN	586,4	623,1	**617,2**	617,2
Dług netto	mln PLN	444,0	388,6	**587,2**	482,7

Dług netto na koniec IH 2015 vs koniec 2014 roku wzrósł o 198,6 mln PLN na skutek wzrostu kapitału obrotowego. Dług netto drogerii Natura na koniec IH 2015 wyniósł +104,5 mln PLN.

Wskaźniki zadłużenia



Wskaźniki zadłużenia bez uwzględnienia drogerii Natura

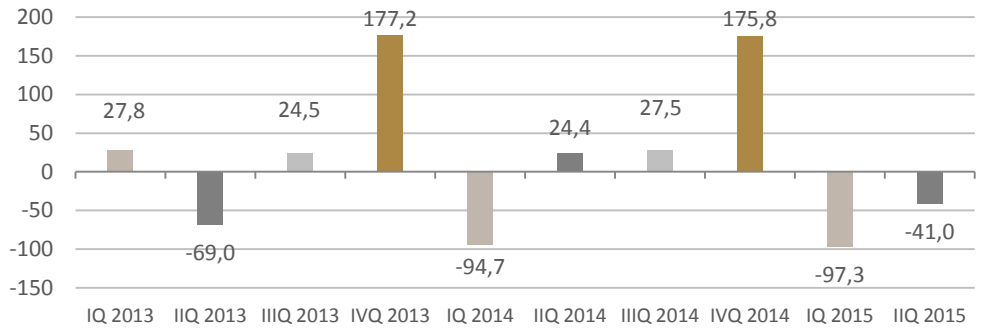


Wzrost zadłużenia netto przyczynił się do wzrostu wskaźnika zadłużenia dług netto / EBITDA zannualizowana o 0,6. Bez uwzględnienia drogerii Natura wskaźnik ten uległby zmniejszeniu o 0,1.

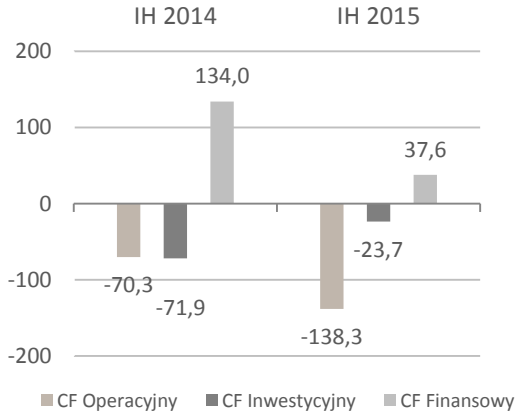
Skonsolidowane wyniki Pelion - przepływy z działalności operacyjnej

mln PLN	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	IH 2015
CF operacyjny								
Wynik brutto	54,8	90,5	84,4	65,5	76,7	113,2	84,7	37,5
Zapłacony podatek dochodowy	(31,0)	(11,5)	(12,9)	(32,3)	(13,9)	(11,6)	(36,6)	(26,5)
Amortyzacja	26,1	31,6	30,2	32,3	38,8	36,5	38,2	24,5
Zmiana w kapitale obrotowym	87,2	148,2	(66,0)	156,9	87,8	(1,5)	55,0	(180,2)
Zysk/strata z działalności inwestycyjnej	(22,6)	(32,0)	2,5	(1,6)	10,7	6,4	(30,2)	(6,1)
Pozostałe	25,3	8,2	18,6	35,9	23,6	17,4	22,0	12,5
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej	**139,8**	**235,0**	**56,8**	**256,7**	**223,7**	**160,4**	**133,1**	**(138,3)**

Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej IQ 2013 – IIQ 2015 (w mln PLN)



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



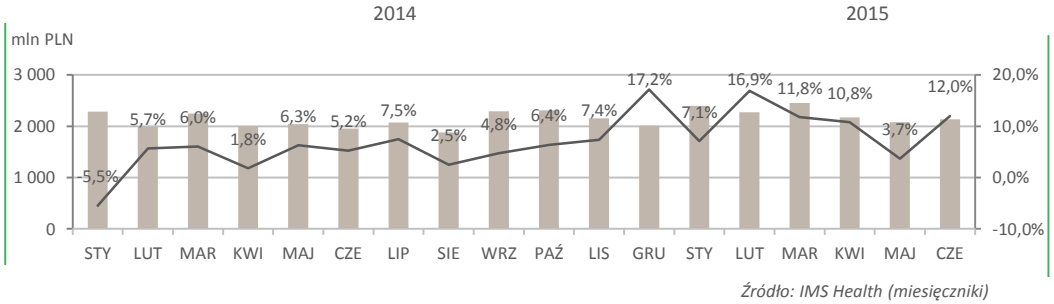
Załączniki

Dynamika rynku farmaceutycznego w Polsce i na Litwie

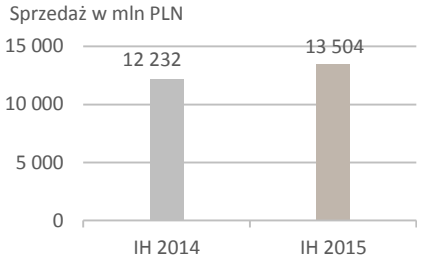
Dynamika rynku sprzedaży hurtowej do aptek w Polsce IH 2015 vs IH 2014

▲ **+10,4%**

Źródło: IMS Health (kwartalniki 2015)



Źródło: IMS Health (miesięczniki)

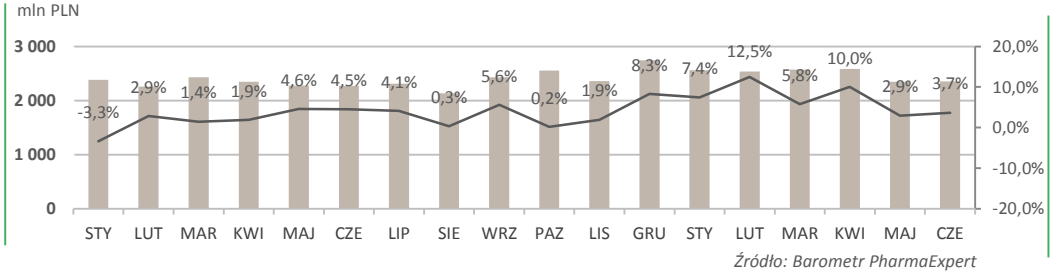


Źródło: IMS Health (kwartalniki 2015)

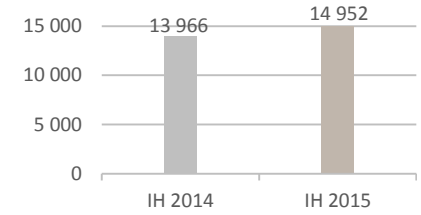
Dynamika rynku aptecznego w Polsce IH 2015 vs IH 2014

▲ **+7,1%**

Źródło: Barometr PharmaExpert



Źródło: Barometr PharmaExpert

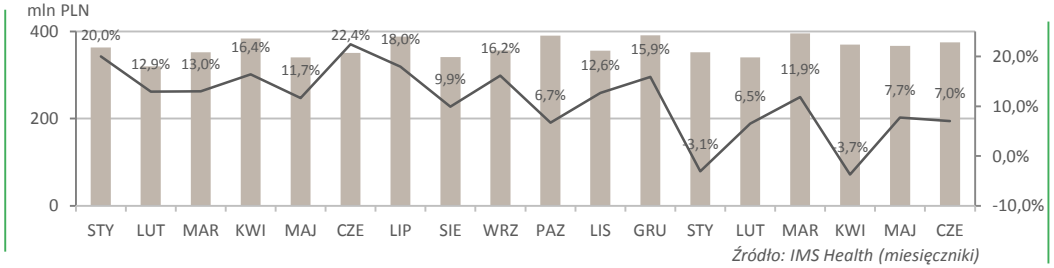


Źródło: Barometr PharmaExpert

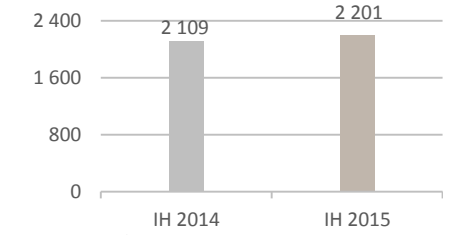
Dynamika rynku sprzedaży hurtowej do szpitali w Polsce IH 2015 vs IH 2014

▲ **+4,4%**

Źródło: IMS Health (kwartalniki 2015)



Źródło: IMS Health (miesięczniki)

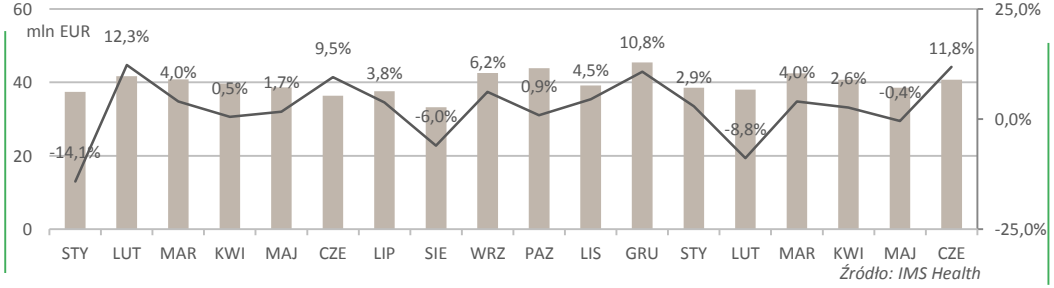


Źródło: IMS Health (kwartalniki 2015)

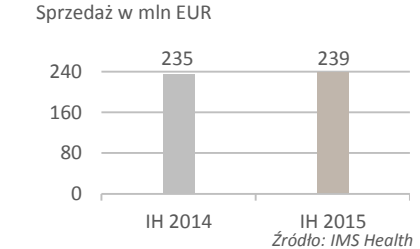
Dynamika rynku hurtowego na Litwie IH 2015 vs IH 2014

▲ **+1,8%**

Źródło: IMS Health



Źródło: IMS Health

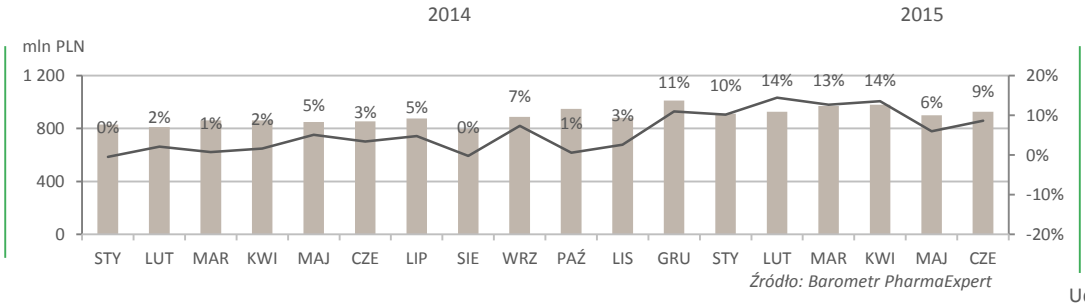


Źródło: IMS Health

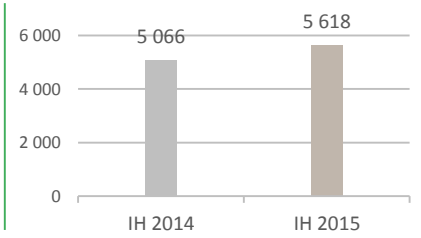
Dynamika rynku aptecznego w Polsce

Dynamika rynku leków Rx refundowanych IH 2015 vs IH 2014

▲ **+10,9%**



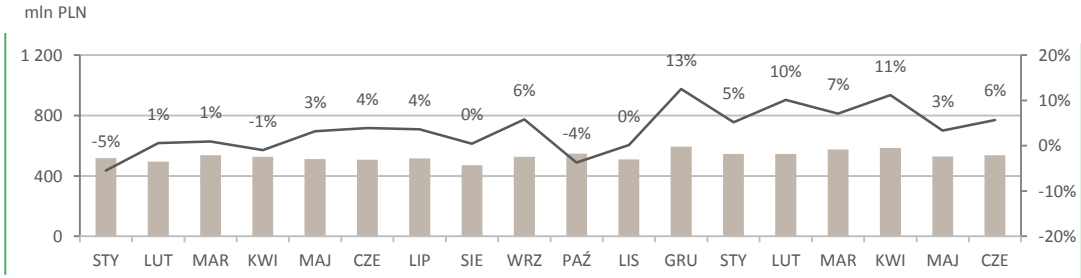
Źródło: Barometr PharmaExpert



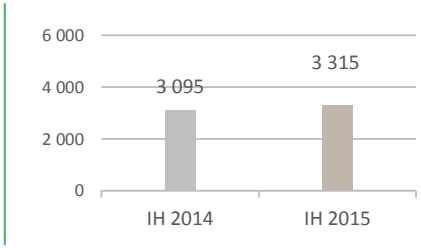
Udział w strukturze rynku	37%	38%

Dynamika rynku I leków Rx pełnopłatnych IH 2015 vs IH 2014

▲ **+7,1%**



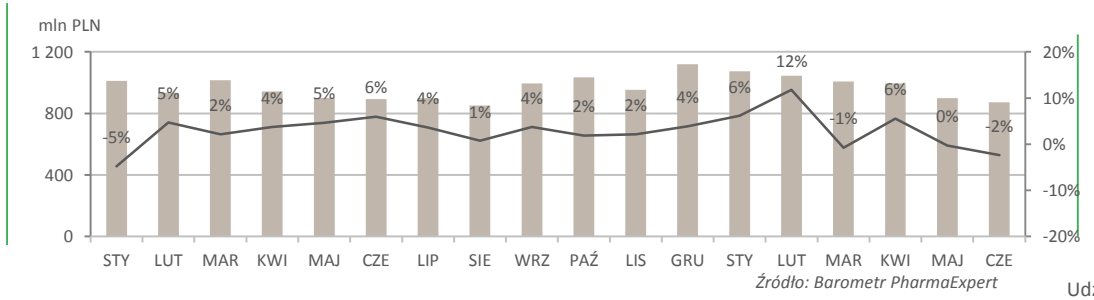
Źródło: Barometr PharmaExpert



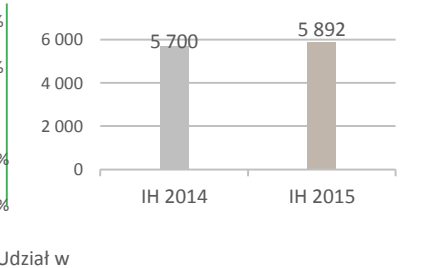
Udział w strukturze rynku	22%	22%

Dynamika rynku OTC IH 2015 vs IH 2014

▲ **+3,4%**



Źródło: Barometr PharmaExpert



Udział w strukturze rynku	41%	40%

Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej (tys. PLN)

AKTYWA	30/06/2015 *(niebadane)*	31/12/2014	31/06/2014 *(niebadane)*
I. AKTYWA TRWAŁE	**1 181 181**	**1 176 293**	**1 045 763**
1. Wartość firmy	592 195	588 864	582 129
2. Wartości niematerialne	109 226	111 936	42 389
3. Rzeczowe aktywa trwałe	309 691	316 252	280 137
4. Nieruchomości inwestycyjne	9 093	9 096	9 098
5. Inwestycje rozliczane zgodnie z metodą praw własności	1 943	3 603	4 596
6. Pozostałe aktywa finansowe długoterminowe	26 807	28 400	24 729
7. Należności długoterminowe	34 389	35 366	27 612
8. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	95 323	80 237	73 001
9. Pozostałe aktywa trwałe	2 514	2 539	2 072
II. AKTYWA OBROTOWE	**2 131 058**	**2 167 092**	**1 806 301**
1. Zapasy	1 062 186	1 065 108	821 183
2. Pozostałe aktywa finansowe krótkoterminowe	86 010	82 189	64 490
3. Należności krótkoterminowe	827 472	741 073	756 310
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	824 212	738 977	755 081
Należności z tytułu podatku dochodowego	3 260	2 096	1 229
4. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	142 672	267 081	154 197
5. Pozostałe aktywa obrotowe	12 718	11 641	10 121
Aktywa razem	**3 312 239**	**3 343 385**	**2 852 064**

Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej (tys. PLN)

KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA	30/06/2015 *(niebadane)*	31/12/2014	31/06/2014 *(niebadane)*
I. KAPITAŁ WŁASNY RAZEM	**617 203**	**623 056**	**586 411**
1. Kapitał własny przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	**607 938**	**614 962**	**579 960**
1.1 Kapitał zakładowy	22 630	22 709	22 709
1.2 Kapitał zapasowy	616 096	419 326	420 122
1.3 Akcje własne	-	(3 056)	(1 497)
1.4 Kapitał pozostały - rezerwowy	143 021	145 421	145 158
1.5 Różnice kursowe z przeliczenia jednostek podporządkowanych	21 214	25 093	18 376
1.6 Kapitał z tytułu zysków i strat aktuarialnych z tyt. świadczeń pracowniczych po okresie zatrudnienia	807	807	651
1.7. Zyski zatrzymane	(195 830)	4 662	(25 559)
- zysk (strata) z lat ubiegłych	(214 687)	(51 274)	(52 077)
- zysk netto	18 857	55 936	26 518
2. Udziały niekontrolujące	**9 265**	**8 094**	**6 451**
II. ZOBOWIĄZANIA DŁUGOTERMINOWE	**623 122**	**631 426**	**468 494**
1. Zobowiązania i rezerwy długoterminowe	**617 007**	**624 901**	**461 592**
1.1 Pozostałe zobowiązania finansowe	605 643	614 876	452 008
1.2 Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	8 923	7 631	7 594
1.3 Rezerwy długoterminowe	2 441	2 394	1 990
2. Przychody przyszłych okresów	**6 115**	**6 525**	**6 902**
III. ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE	**2 071 914**	**2 088 903**	**1 797 159**
1. Zobowiązania i rezerwy krótkoterminowe	**2 030 114**	**2 050 556**	**1 773 203**
1.1 Pozostałe zobowiązania finansowe	124 196	40 802	146 178
1.2 Rezerwy krótkoterminowe	8 799	10 444	3 575
1.3 Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	1 881 122	1 988 539	1 618 996
1.4 Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	15 997	10 771	4 454
2. Przychody przyszłych okresów oraz rozliczenia międzyokresowe	**41 800**	**38 347**	**23 956**
Kapitał własny i zobowiązania razem	**3 312 239**	**3 343 385**	**2 852 064**

Skonsolidowany rachunek zysków i strat (tys. PLN)

	Okres 3 miesięcy zakończony 30 czerwca 2015r. (nieprzeglądane)	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2015r. *(niebadane)*	Okres 3 miesięcy zakończony 30 czerwca 2014r. (nieprzeglądane, przekształcone)	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2014r. *(niebadane, przekształcone)*
DZIAŁALNOŚĆ KONTYNUOWANA				
Przychody ze sprzedaży	2 050 348	4 224 336	1 853 871	3 803 669
Koszt własny sprzedaży	(1 813 661)	(3 730 626)	(1 659 654)	(3 396 035)
Zysk ze sprzedaży	**236 687**	**493 710**	**194 217**	**407 634**
Koszty sprzedaży	(194 954)	(387 674)	(150 875)	(299 481)
Koszty ogólnego zarządu	(31 413)	(62 932)	(21 934)	(47 254)
Pozostałe przychody operacyjne	8 106	10 724	1 734	6 020
Pozostałe koszty operacyjne	(1 343)	(3 918)	(9 793)	(13 553)
Udział w zyskach (stratach) jednostek stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięć wycenianych zgodnie z metodą praw własności	(554)	(1 216)	(501)	(1 246)
Zysk na działalności operacyjnej	**16 529**	**48 694**	**12 848**	**52 120**
Zysk (strata) z inwestycji	1	6	12	12
Przychody finansowe	4 756	7 835	3 101	7 763
Koszty finansowe	(8 863)	(18 991)	(10 194)	(18 200)
Zysk brutto	**12 423**	**37 544**	**5 767**	**41 695**
Podatek dochodowy	(6 545)	(16 788)	(3 102)	(13 733)
Zysk netto z działalności kontynuowanej	**5 878**	**20 756**	**2 665**	**27 962**
Zysk netto ogółem	**5 878**	**20 756**	**2 665**	**27 962**
Przypadający:				
Akcjonariuszom podmiotu dominującego	4 910	18 857	2 033	26 518
Akcjonariuszom niekontrolującym	968	1 899	632	1 444
Zysk za okres sprawozdawczy	4 910	**18 857**	**2 033**	**26 518**
Średnia ważona liczba akcji zwykłych	**11 145 714**	**11 145 714**	**11 177 680**	**11 197 321**
Średnia ważona rozwodniona liczba akcji zwykłych	**11 418 214**	**11 418 214**	**11 450 180**	**11 469 821**
Działalność kontynuowana				
Zysk na jedną akcję zwykłą (w zł)				
- podstawowy	0,44	1,69	0,18	2,37
- rozwodniony	0,43	1,65	0,18	2,31

Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych (tys. PLN)

	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2015r. *(niebadane)*	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2014r. *(niebadane)*
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej		
I. Zysk (strata) brutto	**37 544**	**41 695**
II. Korekty razem	**(175 844)**	**(111 970)**
1. Udział w (zyskach) stratach netto jednostek podporządkowanych wycenianych metodą praw własności	1 216	1 246
2. Amortyzacja	24 478	17 543
3. (Zyski) straty z tytułu różnic kursowych	(549)	302
4. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	11 518	6 170
5. (Zysk) strata z działalności inwestycyjnej	(6 080)	3 371
6. Zmiana stanu zapasów	2 809	37 226
7. Zmiana stanu należności	(78 140)	(106 918)
8. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	(104 858)	(43 741)
9. Zapłacony podatek dochodowy	(26 543)	(27 273)
10. Inne korekty netto	305	104
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I +/- II)	**(138 300)**	**(70 275)**
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej		
I. Wpływy	**134 405**	**107 879**
1. Zbycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	1 045	2 679
2. Zbycie jednostek zależnych pomniejszone o środki pieniężne tych jednostek	10	26
3. Spłata udzielonych pożyczek	127 514	101 097
4. Odsetki	5 745	3 643
5. Inne wpływy inwestycyjne netto	91	434
II. Wydatki	**(158 148)**	**(179 790)**
1. Nabycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	(20 676)	(62 636)
2. Nabycie jednostek zależnych pomniejszone o środki pieniężne tych jednostek	(4 824)	(7 632)
3. Koszty nabycia spółek	(53)	(79)
4. Nabycie pozostałych aktywów finansowych	(1 722)	-
5. Udzielone pożyczki	(130 357)	(105 164)
6. Inne wydatki inwestycyjne netto	(516)	(4 279)
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I - II)	**(23 743)**	**(71 911)**

Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych (tys. PLN)

	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2015r. *(niebadane)*	Okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2014r. *(niebadane)*
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej		
I. Wpływy	**142 761**	**210 372**
1. Kredyty i pożyczki, emisja dłużnych papierów wartościowych	**142 761**	**210 372**
II. Wydatki	142 761	210 372
1. Nabycie akcji własnych	**(105 127)**	**(76 394)**
2. Wykup udziałów niekontrolujących	-	(4 252)
3. Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli	-	(531)
4. Dywidendy i inne udziały w zyskach wypłacone mniejszości	(22 291)	(33 557)
5. Spłaty kredytów i pożyczek, wykup dłużnych papierów wartościowych	(660)	(3 330)
6. Z tytułu innych zobowiązań finansowych	(65 498)	(23 931)
7. Odsetki	(1 013)	(902)
8. Inne wydatki finansowe netto	(15 665)	(9 881)
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I - II)	-	(10)
D. Przepływy pieniężne netto, razem (A.III +/-B.III +/- C.III)	**37 634**	**133 978**
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym:	**(124 409)**	**(8 208)**
- zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	**(124 409)**	**(8 208)**
F. Środki pieniężne na początek okresu	(592)	249
G. Środki pieniężne na koniec okresu (F+/- D)	**267 081**	**162 405**

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

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

Natura Sp. z o.o.
ul. Pojezierska 90A
91-341 Łódź, Polska

Biuro:
ul. Lesznowska 20B
05-870 Blonie, Polska
T: (+48 22) 731 17 02, (+48 22) 731 17 03

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