Pelion

ul. Zbąszyńska 3, 91-342 Łódź

Sekretariat/recepcja
T: +48 (42) 200 74 74
T: +48 (42) 200 74 46
T: +48 (42) 200 75 15
T: +48 (42) 200 75 19
F: +48 (42) 200 75 35

e-mail: sekretariat_pelion@pelion.eu

Pelion

ZINTEGROWANY RAPORT ROCZNY

2015

SPIS TREŚCI

O Raporcie ... 2
List Prezesa ... 4
Władze spółki ... 6
25 lat historii Pelion ... 8
Struktura Pelion ... 9
Wydarzenia 2015 roku ... 10
Model budowania wartości ... 12
Linie biznesowe
- Sprzedaż hurtowa ... 14
- Zaopatrzenie szpitali i usługi logistyczne ... 18
- Sprzedaż detaliczna ... 22

Pozostała działalność ... 28
Innowacyjne rozwiązania z myślą o pacjentach ... 32
Zrównoważony rozwój ... 34
Odpowiedzialne kształtowanie relacji z pracownikami ... 42
Relacje z inwestorami ... 44
Wyniki finansowe ... 47
Dane kontaktowe ... 54

O RAPORCIE

Niniejszy zintegrowany raport jest czwartym raportem rocznym Pelion, pokazującym w kompleksowy sposób dane finansowe, jak i pozafinansowe związane ze społeczną odpowiedzialnością spółek wchodzących w skład Grupy.

Podsumowując działalność w 2015 roku, dzielimy się naszymi osiągnięciami, wyznaczamy plany i cele na przyszłość. Dołożyliśmy wszelkich starań, by wydany raport stanowił wartościowe, rzetelne i transparentne źródło wiedzy na temat naszej firmy.

Dzięki integrowaniu danych i informacji finansowych z pozafinansowymi możemy zobrazować sposób, w jaki Pelion zarządza swoim wpływem na otoczenie i tworzy wartość poprzez poszczególne obszary działalności.

Zgodnie z przyjętym rocznym cyklem raportowania, niniejszy raport obejmuje okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2015 roku. Zamieszczone dane i informacje dotyczą spółki holdingowej Pelion S.A., spółek działających w ramach trzech linii biznesowych: sprzedaży hurtowej, zaopatrzenia szpitali i usług logistycznych oraz sprzedaży detalicznej w Polsce i na Litwie, a także spółek pozostałej działalności.

Pełny Raport za 2015 rok, dostępny na stronie www.pelion.eu w wersji on-line, przygotowany został w oparciu o wytyczne Global Reporting Initative przy zastosowaniu metodologii tworzenia raportu GRI G.4. oraz Międzynarodowej Rady Raportowania Zintegrowanego (IIRC). Dane zawarte w raporcie, zgodnie z najwyższymi standardami raportowania, poddano niezależnej weryfikacji zewnętrznej.

Przejrzystość, uczciwość i otwartość to fundament, w oparciu o który Pelion buduje relacje ze wszystkimi swoimi interesariuszami. Stąd też do procesu definiowania treści zaprosiliśmy pracowników, jak również szerokie grono reprezentantów różnych grup naszego otoczenia biznesowego.

Dzięki spotkaniom warsztatowym oraz sesji dialogowej zdefiniowaliśmy wskaźniki wartości tworzonej przez naszą firmę z perspektywy kapitału finansowego, jak również ludzkiego i społecznego. Liczymy, że nasz tegoroczny raport pozwoli czytelnikom dobrze zrozumieć wzajemne powiązania między działalnością poszczególnych linii biznesowych, ich wpływem na interesariuszy, charakterem wzajemnych relacji i ryzykiem podejmowanych decyzji a tworzeniem wartości w czasie przez Pelion.

Serdecznie dziękujemy wszystkim osobom, które z ogromnym zaangażowaniem włączyły się w proces budowania treści niniejszego raportu i dzięki którym uzyskał on obecny kształt.

Przede wszystkim dziękujemy pracownikom, których zaangażowanie w proces raportowania miał kluczowe znaczenie dla jego przebiegu.

Pełna wersja raportu zintegrowanego za 2015 rok dostępna jest na stronie internetowej www.pelion.eu.

Zachęcamy do podzielenia się z nami wszelkimi opiniami i uwagami dotyczącymi niniejszej publikacji, które pomogą nam doskonalić nasze raportowanie w przyszłości. Będziemy zobowiązani za wypełnienie ankiety oceniającej raport, dostępnej pod linkiem http://raport2015.pelion.eu/ankieta

Zespół raportujący

LIST PREZESA

Szanowni Państwo,

na Państwa ręce składam skonsolidowany raport Pelion Healthcare Group podsumowujący rok 2015.

Był on dla nas wyjątkowy, bo świętowaliśmy w nim nasze dwudziestopięciolecie. Historia Pelion S.A. rozpoczęła się w 1990 r. w Łodzi - mieście, które jest synonimem przedsiębiorczości i zaradności. Razem z grupą entuzjastów zbudowaliśmy od podstaw firmę, która jest przykładem polskiego sukcesu. Konsekwentnie, rok po roku, tworzyliśmy wartość, jaką niesie ze sobą praca na rzecz ochrony zdrowia. Nasza strategia działania definiowała wizję rozwoju Pelion, który dzięki silnemu zorientowaniu na Pacjenta oraz wysokiej skuteczności operacyjnej, pozostaje największą i najbardziej efektywną firmą ochrony zdrowia w Polsce i Europie Środkowej. Jubileusz dwudziestopięciolecia symbolicznie rozpoczął nowy etap rozwoju Pelion.

Wszystkie nasze dalsze działania skupione są wokół na nowo określonej misji. ***Jesteśmy po to, by dbać o jakość i długość życia pacjentów i klientów.***

Najważniejszym celem Pelion jest ciągłe wzmacnianie naszej kluczowej działalności, jaką jest kompleksowa, nowoczesna i bezpieczna dystrybucja leków. Jednocześnie rozwijamy rzetelny serwis i nowe usługi w oparciu o innowacje. Elementem naszej strategii jest także zrównoważony rozwój. Dzięki niemu dążymy do opracowania i wdrożenia rozwiązań dostosowanych do potrzeb świata charakteryzującego się ograniczonymi zasobami.

Rok 2015 był dla nas rokiem wzmożonej pracy. W zeszłym roku skonsolidowane przychody Pelion Healthcare Group wyniosły 8,5 mld zł i wzrosły o blisko 10% w stosunku do roku 2014, pomimo niesprzyjających warunków regulacyjnych.

Obecne regulacje znacząco ograniczają możliwości rozwoju i wprowadzają dodatkowe ryzyko kontynuowania inwestycji rozwojowych.

Jednocześnie zauważamy fakt, iż 2015 rok przyniósł inicjatywy, które nakierowane są na zapewnienie pełnego dostępu do leczenia. W szczególności dostrzegamy wagę programu darmowych leków dla seniorów. Od dawna podkreślaliśmy, iż jest to szczególna grupa pacjentów i żałujemy, iż nasze działania, obniżające systemowo ceny leków dla seniorów, zostały zablokowane kilka lat temu.

Niezależnie od okoliczności ekonomicznych i regulacyjnych rozwijamy nasz biznes w oparciu o solidne fundamenty. Przede wszystkim budujemy trwałą wartość poszczególnych linii biznesowych. Przeszliśmy kompleksową zmianę w DOZ Aptekach. Dziś pod marką DOZ Aptek działa 900 Aptek z nowoczesnym i profesjonalnym serwisem dla Pacjenta. DOZ Apteki są dostępne dla każdego, są blisko i przede wszystkim zapewniają leki w najlepszych cenach. Zaoferowaliśmy także nowoczesne i wysokiej jakości DOZ produkty, które cieszą się dużym uznaniem naszych Pacjentów. Jesteśmy dumni, że DOZ Apteki są dziś najchętniej wybierane przez Pacjentów w Polsce.

Pracowaliśmy także intensywnie nad włączeniem drogerii Natura w struktury naszej firmy. Wymagało to ujednolicenia systemu zarządzania i wzmocnienia zespołu ludzi. Naszym celem jest, by Drogerie kojarzyły się z nowoczesnym sklepem, z doskonałym serwisem, świetną ofertą pełną najwyżej jakości polskich produktów. Dla pracowników zaś ma to być stabilne i rozwojowe miejsce pracy.

Dbamy także o to, by dystrybucja lekowa pod marką Polskiej Grupy Farmaceutycznej była synonimem rzetelności i bezpieczeństwa. Jesteśmy przekonani, że zaopatrywane przez nas Apteki, mają zapewniony pełen serwis. Ten serwis pomaga polskim Aptekom rozwijać się i świadczyć profesjonalną opiekę farmaceutyczną.

Nasza linia biznesowa dbająca o zaopatrzenie szpitali w leki potwierdziła pozycję lidera na polskim rynku. Dzięki zaangażowanemu zespołowi i umiejętności dostosowana oferty do potrzeb zarówno szpitali, jak i producentów Urtica buduje trwałą wartość.

Cieszy nas także rozwój naszych spółek na Litwie. Sukcesy w tym kraju pokazują potencjał rozwojowy firmy w sytuacji braku antypacjenckich i antyrozwojowych regulacji. Pokazują też, jaki serwis może otrzymać Pacjent, a jaki nie jest dostępny w naszym kraju.

Staramy się budować nowoczesny świat poprzez innowacyjność i współpracę. Rozwijamy także nowe strategiczne inicjatywy. W naszej Firmie wzmocniliśmy działania oparte na badaniach i rozwoju. Jedną z takich inicjatyw jest rozwój spółki Pharmena. Finalizujemy badania nad cząsteczką 1-MNA, jej potencjalnym wykorzystaniem w dermatologii oraz w leczeniu schorzeń układu sercowo-naczyniowego. Pracujemy też nad rozszerzeniem oferty produktów.

Pelion jest też stabilnym miejscem pracy dla ponad dziewięciu tysięcy osób. To dla nas wielkie wyzwanie. Nasz sukces i rozwój zależy od ludzi i ich motywacji.

Z punktu widzenia wyników finansowych, mamy jako Zarząd świadomość, że pomimo podjęcia bardzo wielu inicjatyw, skonsolidowane wyniki na poziomie odnotowanego zysku netto nie są satysfakcjonujące. Jesteśmy jednak przekonani, że te podjęte działania przyczynią się do istotnej poprawy wyników w kolejnych latach.

Nadchodzące lata 2016-2020 zostaną podporządkowane realizacji strategii Pelion, której podstawowymi założeniem jest osiągnięcie przez nas statusu lidera we wszystkich biznesowo kluczowych obszarach: dystrybucji, opieki farmaceutycznej, serwisu dla pacjenta w DOZ Aptekach i serwisu dla szpitali oraz usługach drogeryjnych. Wierzę, że stworzone fundamenty pozwolą na zakończenie tego okresu sukcesem. Będziemy usprawniać naszą Firmę, by osiągnąć organizacyjną doskonałość i kreować przewagi konkurencyjne. Tak, jak robiliśmy to przez ostatnie 25 lat.

Z poważaniem,

Jacek Szwajcowski
Prezes Zarządu

WŁADZE SPÓŁKI

ZARZĄD

(od lewej)

Zbigniew Molenda
Wiceprezes Zarządu ds. dystrybucji
Założyciel Pelion S.A.,
od początku pełniący funkcję Wiceprezesa Zarządu

Jacek Dauenhauer
Wiceprezes Zarządu ds. strategii finansowej
Od 1 stycznia 2007 r. w Zarządzie Pelion S.A.

Ignacy Przystalski
Wiceprezes Zarządu ds. handlowych
Od 1 marca 2005 r. w Zarządzie Pelion S.A.

Mariola Belina-Prażmowska
Wiceprezes Zarządu ds. rozwoju i relacji inwestorskich
Od 1 stycznia 2014 r. w Zarządzie Pelion S.A.

Jacek Szwajcowski
Prezes Zarządu
Założyciel Pelion S.A.,
od początku pełniący funkcję Prezesa Zarządu

RADA NADZORCZA

(wg stanu na 31 grudnia 2015 r.)

Jerzy Leszczyński
Przewodniczący Rady Nadzorczej

Hubert Janiszewski
Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej

Jacek Tucharz
Członek Rady Nadzorczej

Jan Kalinka
Członek Rady Nadzorczej

Anna Biendara
Członek Rady Nadzorczej

25 LAT HISTORII PELION

NR1

NAJWIĘKSZA FIRMA SEKTORA OCHRONY ZDROWIA W POLSCE

25LAT

RZETELNEJ DYSTRYBUCJI LEKÓW DLA PACJENTÓW

17LAT

NA GPW W WARSZAWIE

8,5 MLD PLN

OBROTÓW ROCZNIE

9,3 PONAD TYS.

ZATRUDNIONYCH PRACOWNIKÓW

500 PONAD MLN PLN

WPŁACONYCH PODATKÓW (CIT I PODATKÓW LOKALNYCH)

RESPECT Index

4 RAZY

W RESPECT INDEX

3 RAPORTY ZINTEGROWANE

STRUKTURA Pelion

52,2% SPRZEDAŻ HURTOWA	30,3% SPRZEDAŻ DETALICZNA	16,9% ZAOPATRZENIE SZPITALI I USŁUGI LOGISTYCZNE
PGF, PHARMA POINT	DOZ S.A., natura, VAISTINĖ, Gintarinė vaistinė, LIMEDIKA	urtica, pharmalink

0,6% POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ

BSS BUSINESS SUPPORT SOLUTION, epruf, pharmena, eubioco, CONSENSUS doradztwo finansowe

Pharmauto Sp. z o.o. • Daruma Sp. z o.o. • Bez Recepty Sp. z o.o. i inne spółki

POLSKA 90,8%

LITWA 9,2%

WYDARZENIA 2015 ROKU

9 STYCZNIA
Przyznanie PGF S.A. tytułu Solidnego Pracodawcy Roku 2014

17 LUTEGO
V Wieczór Charytatywny DOZ Fundacji Dbam o Zdrowie

17 MARCA
Podjęcie przez Zarząd Pelion S.A. uchwały o rekomendacji WZA wypłaty dywidendy w wysokości 2 PLN / akcję z zysku osiągniętego w roku 2014

17 – 19 KWIETNIA
V edycja DOZ Maratonu Łódzkiego z PZU

21 KWIETNIA
Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Pelion S.A w siedzibie Spółki

30 KWIETNIA
Wręczenie grantów w IV edycji Konkursu Grantowego „Razem Możemy Więcej" DOZ Fundacji Dbam o Zdrowie

16 CZERWCA
Zarejestrowanie przez Sąd Rejonowy dla Łodzi-Śródmieścia obniżenia wysokości kapitału zakładowego Pelion S.A. z 22 371 150 PLN do kwoty 22 291 428 PLN, celem dostosowania wysokości kapitału zakładowego spółki do liczby akcji, która pozostała po umorzeniu 39 861 akcji własnych spółki, na okaziciela o wartości nominalnej 2 PLN każda akcja.

20 MAJA
Wypłata dywidendy akcjonariuszom Pelion S.A. w wysokości 2 PLN / akcję (dniem wypłaty dywidendy, wg którego ustalona została lista akcjonariuszy uprawnionych do dywidendy, był 4 maja 2015 r.)

29 WRZEŚNIA
Przyznanie firmie Pelion statuetki „Wiosło Biznesu"

17 WRZEŚNIA
Przyznanie Marce DOZ Dbam o Zdrowie tytułu „Ulubiona Marka 2015 – Wybór Konsumentów"

6 LISTOPADA
Podjęcie przez Zarząd PGF S.A. Uchwały w sprawie publicznej oferty do 300.000 Obligacji Serii A

21 PAŹDZIERNIKA
Pelion po raz siódmy patronem obchodów Międzynarodowego Dnia Godności w Polsce

23 LISTOPADA
Przyznanie tytułu Superbrands 2015/2016 dla marek DOZ Dbam o Zdrowie oraz drogerie Natura

10 LISTOPADA
Prestiżowe wyróżnienie dla „Magazynu 60+" podczas rozdania Pearl Awards w Nowym Jorku

13 GRUDNIA
Jubileusz 25-lecia Pelion

26 LISTOPADA
18. Gala „Urtica Dzieciom"

28 GRUDNIA
Nabycie przez Grupę Pelion kontroli nad spółką Pharmena S.A.

16 GRUDNIA
Włączenie Pelion S.A. po raz czwarty w skład RESPECT Index

I II III IV V VI VII VIII IX X XI XII

MODEL BUDOWANIA WARTOŚCI

Model biznesowy Pelion służy budowaniu wartości dla Pacjenta

Robimy wszystko, aby Pacjent mógł otrzymać potrzebny lek.

Gwarantujemy terminowość, kompletność i bezbłędność realizowanych dostaw oraz bezpieczeństwo obrotu lekami

pharmalink

Zapewniamy profesjonalne i specjalistyczne usługi transportu i magazynowania

PRUDUCENCI

LIMEDIKA

DOZ DIRECT

PGF

PHARMA POINT

urtica

LOKALNE HURTOWNIE

VAISTINĖ

Gintarinė vaistinė

BALTIJOS VAISTINIŲ GRUPĖ

DOZ APTEKA

INNE APTEKI OTWARTE

APTEKI SZPITALNE

natura

W naszych aptekach każdego dnia dbamy o pełną dostępność leków, niskie ceny i najwyższą jakość obsługi

PACJENCI

KLIENCI

SPRZEDAŻ HURTOWA

4,8 MLD PLN
SPRZEDAŻY

2,2 PONAD TYS.
ZATRUDNIONYCH PRACOWNIKÓW

20 OK. %
UDZIAŁÓW W RYNKU SPRZEDAŻY HURTOWEJ DO APTEK

20 TYS.
REALIZOWANYCH ZAMÓWIEŃ DZIENNIE

10 OK. TYS.
OBSŁUGIWANYCH APTEK

29 PONAD TYS.
POZYCJI ASORTYMENTOWYCH

SPRZEDAŻ 1 MLN
OPAKOWAŃ PREPARATÓW DZIENNIE

WSPÓŁPRACA Z 850
PRODUCENTAMI

70 PONAD TYS. m²
POWIERZCHNI MAGAZYNOWEJ

70 OBSŁUGA PONAD
LOKALNYCH HURTOWNI

Polska Grupa Farmaceutyczna S.A.

PGF jest jednym z trzech największych dystrybutorów do aptek w Polsce. Zarządza działalnością 13 spółek regionalnych, oferując nowoczesne narzędzia oraz szeroką gamę usług zarówno aptekarzom, jaki i producentom farmaceutycznym. Dla swoich klientów jest wiarygodnym partnerem, dostawcą i usługodawcą.

W 2015 roku PGF obchodziła 25-lecie działalności. Doświadczenie płynące z wieloletniej współpracy ze wszystkimi podmiotami rynku farmaceutycznego pozwala na lepsze zrozumienie mechanizmów rynkowych, a co się z tym wiąże, na opracowywanie innowacyjnych, wspierających partnerów rozwiązań. Polska Grupa Farmaceutyczna jest integratorem modeli biznesowych swoich klientów – rozumie i definiuje ich potrzeby, uwzględniając przy tym dobro pacjenta, które wpisane jest w misję:

Dla zaspokojenia zdrowotnych potrzeb pacjentów wyprzedzamy oczekiwania rynku, kreujemy innowacyjne rozwiązania biznesowe oraz wyznaczamy standardy współpracy z aptekarzami i producentami farmaceutycznymi – robimy wszystko, żeby pacjent mógł zawsze dostać niezbędny lek.

Celem PGF jest kompleksowe wspieranie aptekarzy w prowadzeniu biznesu w trudnym konkurencyjnym otoczeniu. Oferta handlowa PGF zawiera najszerszy asortyment, obejmujący ponad 29 tys. leków i produktów medycznych dostępnych na polskim rynku. Program Zdrowy Wybór, oferowany przez PGF małym podmiotom, zapewnia solidne wsparcie biznesowe i pozwala lepiej zarządzać apteką. Zarządzanie kategorią daje możliwość dostosowania asortymentu do zmieniających się trendów rynkowych, usługa optymalizacji magazynu zwiększa efektywność zaopatrzenia, a e-commerce umożliwia składanie zamówień na leki za pośrednictwem internetu i ich odbiór w wybranej aptece. Dla aptek zorganizowanych PGF zbudowała rzetelną i bezpieczną ofertę obejmującą m.in. szybką i kompleksową obsługę, wdrożenie systemu automatycznej odsprzedaży pakietów oraz telemarketingu centralnego.

PGF współpracuje z ponad 850 producentami leków i innych produktów dystrybuowanych do aptek. Firma oferuje producentom kompleksowy zakres usług, dzięki którym mogą zwiększyć zasięg dystrybucji oraz efektywność sprzedaży. Rozległa wiedza o rynku, wynikająca z analiz setek milionów zrealizowanych transakcji, umożliwia prowadzenie szeregu działań m.in. z zakresu wsparcia sprzedaży, badań rynkowych czy logistyki. PGF dostarcza leki do ponad 10 tys. aptek na terenie kraju. Każdego dnia oddziały regionalne realizują ponad 20 tys. zamówień na blisko milion sztuk niezbędnych leków i produktów medycznych. Baza magazynowa i sposób przechowywania oraz transportowania leków gwarantują wysoką jakość oraz bezpieczeństwo obrotu lekami.

Wdrożony w PGF system jakości obejmuje wszystkie procesy w zakresie dystrybucji i daje gwarancję, że dostarczany do odbiorcy produkt spełnia wymagania jakościowe oraz pochodzi z legalnego łańcucha dostaw. Na bieżąco analizowane są zmiany prawne i wdrażane aktualne wymogi związane z obrotem produktami leczniczymi w hurtowni farmaceutycznej, w tym nowe przepisy Rozporządzenia Ministra Zdrowia w sprawie wymagań Dobrej Praktyki Dystrybucyjnej z dnia 13 marca 2015 r. oraz nowe przepisy Prawa Farmaceutycznego.

PGF doskonali swoje wewnętrzne procesy oraz inwestuje w rozwój kapitału ludzkiego. Obok programu podnoszenia kwalifikacji kadry menedżerskiej i rozwoju przywództwa, w 2015 roku dodatkowo zainicjowano program talentowy zadedykowany doradcom klienta „Manufaktura talentów", program dofinansowania do nauki języka angielskiego oraz kształcenia podyplomowego.

2015 ROK

Zbudowana przez PGF platforma pharmbook.pl oferuje gotowe rozwiązania ułatwiające prawidłowe składanie zamówień. W 2015 roku, w odpowiedzi na zmiany przepisów Ustawy Prawo Farmaceutyczne, poszerzono zakres jej funkcjonalności o możliwość składania lub potwierdzania zamówień w formie elektronicznej.

Pharmbook.pl automatycznie archiwizuje wszystkie dokumenty w formie elektronicznej, ułatwia ich wyszukiwanie, a także zapewnia całodobowy dostęp do nich oraz szybki i łatwy przepływ informacji między apteką, hurtownią, a także GIF i WIF. Od 2015 roku poprzez pharmbook.pl dostępny jest także unikalny na rynku model reklamacji i zwrotu towarów.

W 2015 roku PGF wdrożyła nowoczesny system telemarketingowy, który doprowadził do istotnej poprawy efektywności telefonicznej, wzrostu efektywności dotarcia call center do klienta oraz większej liczby połączeń odbieranych. W celu udoskonalenia procesu dystrybucji rozpoczęto proces wdrażania systemu monitorowania temperatury, który zapewnia kompleksowy nadzór nad temperaturą przesyłek w ciepłym i zimnym łańcuchu dostaw.

W 2015 roku podjęto decyzję o emisji obligacji na rynku obligacji Catalyst. PGF wyemitowała 100 tys. obligacji 5-letnich, każda o wartości 1 tys. PLN. Obligacje PGF w całości zostały objęte przez instytucje finansowe. Uplasowanie obligacji wśród inwestorów finansowych potwierdza zasadność prowadzonej przez Spółkę polityki rozwoju i zwiększa wiarygodność PGF na rynku. Pierwsze notowanie miało miejsce w dniu 18 lutego 2016 r.

WYZWANIA i CELE

2015 rok był czwartym z kolei rokiem funkcjonowania podmiotów dystrybucji farmaceutycznej w utrudnionych warunkach rynkowych, które zaistniały po wprowadzeniu z dniem 1 stycznia 2012 r. tzw. ustawy refundacyjnej. Obowiązujący od 2014 roku sztywny 5-proc. narzut na dystrybucję leków refundowanych powoduje, że prowadzenie działalności na tej części asortymentu odbywa się poniżej progu rentowności oraz że całkowite marże uzyskiwane przez hurtownie farmaceutyczne w Polsce są na jednym z najniższych poziomów w Europie.

Dlatego też dla PGF celem strategicznym jest budowa trwałego wzrostu poprzez aktywną sprzedaż i współpracę ze wszystkimi aptekami w Polsce, partnerskie wspieranie aptek rodzinnych i lokalnych sieci oraz oferowanie najlepszego serwisu dla klientów zorganizowanych.

Nowelizacja Prawa Farmaceutycznego, która weszła w życie z dniem 12 lipca 2015 r. oraz nowe zasady DPD rozszerzają zakres obowiązków hurtowni oraz zwiększają koszty ich funkcjonowania.

Odpowiadając na te wyzwania, PGF zainicjowała i realizuje projekty mające na celu m.in. wdrożenie usprawnień dla aptek oraz dostosowanie działań do nowego prawa. Analizuje także procesy oraz opracowuje nowe procedury w odniesieniu do nowych wymogów DPD.

Cele długoterminowe PGF obejmują:

- zwiększanie udziału w sektorze aptek indywidulanych,
- rozwój usług programu Zdrowy Wybór i wzrost liczby podmiotów z nich korzystających,
- osiągnięcie pozycji preferowanego partnera dla aptek zorganizowanych poprzez doskonalenie serwisu,
- ciągłe doskonalenie serwisu dla klientów m.in. poprzez kontynuację projektu zwiększania efektywności telemarketingu.

Pharmapoint Sp. z o.o.

Pharmapoint Sp. z o.o. jest liderem na rynku sprzedaży do innych hurtowni farmaceutycznych, obsługującym ponad 70 lokalnych hurtowni.

Spółka, udoskonalając usługi dystrybucyjno-logistyczne, stale poszerza swoją pozostałą ofertę. W 2015 r. kolejni dostawcy skorzystali z oferty dystrybucji wyłącznościowej. Dzięki ofercie usług sprzedażowo-marketingowych, powiększyło się grono producentów farmaceutycznych, dla których firma stała się strategicznym partnerem dystrybucyjnym.

Spółka stale rozwija zaplecze logistyczne udoskonalając jakość usług. Gwarantuje przechowywanie oraz magazynowanie produktów farmaceutycznych w różnych warunkach temperatury z całodobowym monitoringiem. W 2015 roku powiększony został park maszynowy w magazynie w Poznaniu. Spółka zreorganizowała także procesy dystrybucyjne, znacznie zwiększając efektywność systemu logistycznego – o ponad 20% wzrosła ilość nadanych przesyłek względem 2014 roku.

Rozpoczęła także proces modernizacji magazynu głównego w Łodzi, wprowadzając zaawansowane technologicznie systemy m.in. automatycznej rejestracji temperatury.

Pharmapoint Sp. z o.o. dąży do zapewnienia swoim kontrahentom – zarówno odbiorcom, jak i producentom – najlepszych i najnowocześniejszych rozwiązań. Nowe formy współpracy, poszerzający się pakiet usług marketingowych, dostosowana do potrzeb rynku oferta dystrybucji wyłącznościowej – to tylko niektóre z proponowanych przez spółkę rozwiązań. Otwartość na nowe formy współpracy i nieustająca analiza trendów na rynku farmaceutycznym pozwalają Pharmapoint Sp. z o.o. na wychodzenie naprzeciw oczekiwaniom kontrahentów.

ZAOPATRZENIE SZPITALI I USŁUGI LOGISTYCZNE

1,5 MLD PLN
SPRZEDAŻY

PONAD 300
ZATRUDNIONYCH PRACOWNIKÓW

NR 1
LIDER NA POLSKIM RYNKU ZAOPATRZENIA SZPITALI

OKOŁO 12 TYS.
DOSTAW MIESIĘCZNIE

ok. 9 TYS. SKU
NAJWIĘKSZY NA RYNKU ASORTYMENT LEKÓW

24
REALIZACJA ZAMÓWIEŃ STANDARDOWYCH DO 24H, CITO – DO 6H

OBSŁUGA PONAD 750
SZPITALI

PGF Urtica Sp z o.o.

PGF Urtica to ogólnopolska hurtownia o ugruntowanej pozycji lidera na rynku. Obsługuje ponad 750 szpitali oraz ponad 1 000 innych odbiorców (głównie Niepubliczne Zakłady Opieki Zdrowotnej i sanepidy) na terenie całego kraju.

Spółka posiada 25-letnie doświadczenie i niekwestionowaną wiedzę ekspercką. Działalność prowadzona jest zgodnie z obowiązującym prawem. PGF Urtica prezentuje najwyższe standardy etyczne, potwierdzone obowiązującym w spółce Kodeksem Etyki.

Działalność operacyjna spółki odbywa się w oparciu o centralny magazyn w Łodzi oraz pięć oddziałów zlokalizowanych we Wrocławiu, Łodzi, Katowicach, Poznaniu i Lublinie. Codziennie z centralnego magazynu w Łodzi wysyłanych jest do szpitali ponad 5,5 tys. pozycji.

Wysoki udział linii szpitalnej w rynku hurtowej sprzedaży to efekt realizacji przyjętej strategii oraz koncentracji na kluczowych dla spółki obszarach działalności. Wieloletnie doświadczenie, szeroka i konkurencyjna oferta leków, obejmująca ok. 9 tys. pozycji oraz skala prowadzonej działalności to czynniki, które pozwoliły spółce utrzymać swoją pozycję rynkową. Silne zaplecze logistyczne oraz oferta usług finansowych dla szpitali to jej dodatkowe atuty.

Uwzględniając potrzeby klientów, PGF Urtica opracowała System Awaryjnego Reagowania (SAR), w ramach którego pracownicy działu sprzedaży dyżurują całą dobę pod telefonem, a kierowcy dowożą leki w trybie na „cito".

Spółka realizuje koncepcję budowania relacji i wspierania swoich partnerów biznesowych poprzez działalność szkoleniową oraz wydawniczą. Komunikacja fachowej wiedzy odbywa się za pośrednictwem wydawanego przez spółkę magazynu „Farmakoekonomika szpitalna", który powstaje przy udziale ośrodków i towarzystw naukowych, jak również farmaceutów szpitalnych. „Farmakoekonomika szpitalna" jest kwartalnikiem i dociera do pięciuset szpitali i aptek w Polsce.

W roku 2015 nastąpił wzrost przychodów ze sprzedaży towarów o ok. 7,5% r/r. Działania spółki skupione były na optymalizacji głównych procesów biznesowych oraz udoskonalaniu procedur przetargowych i sprzedażowych w celu podniesienia jakości świadczonych usług.

W dziale produktów finansowych, obsługujących programy finansowe dla lecznictwa zamkniętego, kontynuowano realizację kluczowych założeń zainicjowanych w latach poprzednich. Skupiono się na podtrzymaniu i wzmocnieniu pozytywnych relacji z podmiotami objętymi programami finansowymi, celem zwiększenia efektywności finansowo-windykacyjnej w programach. W efekcie w 2015 roku ponad 60 szpitali skorzystało z tej oferty.

Wypracowywane przez lata relacje z producentami zaowocowały zaufaniem branży, a także zbudowaniem szerokiego zakresu zintegrowanych usług dedykowanych producentom, obejmujących m.in.: profesjonalną obsługę przetargów, analizy rynkowe, wsparcie sprzedaży, usługi logistyczne oraz marketingowe.

W grudniu 2015 roku spółka zdobyła certyfikat jakości ISO 9001:2008, potwierdzający wdrożenie i skuteczne realizowanie systemu zarządzania jakością. Przyczyniło się to do wzrostu konkurencyjności firmy w zakresie przystępowania do przetargów. Równolegle PGF Urtica pracowała nad poprawą jakości obsługi klienta, w tym nad obniżeniem poziomu reklamacji z powodu błędnie przyjętych zamówień.

W 2015 roku już po raz osiemnasty PGF Urtica zorganizowała aukcję prac plastycznych w ramach projektu „Urtica Dzieciom", uzyskując rekordową kwotę 385 tys. PLN zebranych środków. Całość funduszy została przeznaczona na potrzeby 17 szpitalnych oddziałów onkologicznych i hematologicznych, biorących udział w projekcie „Słoneczna Galeria". W 2015 roku część funduszy przekazana została również na organizację turnusów rehabilitacyjnych dla dzieci z tychże oddziałów. Zainicjowane przedsięwzięcie jest okazją do integracji różnych środowisk biznesowych oraz próbą zwrócenia ich uwagi na możliwość czynnego zaangażowania się w doraźną pomoc dla dzieci z oddziałów onkologicznych i hematologicznych. Stanowi to duże wsparcie dla lokalnych społeczności. Partnerem aukcji jest DOZ Fundacja Dbam o Zdrowie.

WYZWANIA I CELE

Rynek zaopatrzenia szpitali podlega nieustannym zmianom. W ciągu ostatnich kilku lat sukcesywnie wzrastają w nim udziały tzw. dystrybucji DTH, czyli bezpośredniej od producenta do aptek szpitalnych. Z jednej strony powoduje to rosnącą konkurencję, ale z drugiej – stwarza nowe możliwości dla podmiotów posiadających doświadczenie na rynku i potrafiących rozszerzyć rolę tradycyjnego dystrybutora.

W celu wzmocnienia relacji z producentami z dniem 1 stycznia 2016 r. PGF Urtica objęła 100% udziałów spółki Pharmalink, realizującej usługi transportowe na rzecz producentów farmaceutycznych. Tym samym obie te spółki utworzyły nową linię biznesową - zaopatrzenia szpitali i usług logistycznych.

W 2015 roku PGF Urtica prowadziła badania dotyczące zmieniającego się rynku oraz opracowała strategię analizy rynku komercyjnego w celu zarówno rozszerzenia listy nabywanych produktów przez dotychczasowych nabywców, jak również inicjowania zakupów przez nowych partnerów. Na 2016 rok planowane jest uruchomienie nowego magazynu centralnego w Łodzi oraz oprogramowania wspierającego proces realizacji i obsługi postępowań przetargowych. Długofalowym celem spółki pozostaje zwiększanie udziałów rynkowych przy równoczesnym utrzymaniu poziomu rentowności sprzedaży oraz bezpiecznego poziomu należności.

Pharmalink Sp. z o.o.

Spółka Pharmalink jest liderem na rynku transportu leków, wyrobów medycznych i materiałów opatrunkowych bezpośrednio od producentów farmaceutycznych do odbiorców takich jak podmioty lecznictwa zamkniętego i otwartego, hurtownie, apteki, przychodnie.

Cały system logistyczny spełnia wymogi zawarte w ustawie z dn. 6 września 2001 r. Prawo Farmaceutyczne oraz rozporządzeniu Ministra Zdrowia z dn. 26 lipca 2002 r. w sprawie procedur Dobrej Praktyki Dystrybucyjnej. Jako pierwszy operator logistyczny na rynku, spółka wdrożyła technologię transportu w suchym lodzie oraz w tzw. zimnym łańcuchu dostaw (temperatura od 2°C do 8°C). Wykorzystuje do tego specjalistyczne samochody z zabudową izotermiczną i urządzeniami grzewczo-chłodniczymi.

Pharmalink jest w stanie dotrzeć do odbiorców na terenie całego kraju w ciągu 24 godzin, oferując także dostawy na ratunek oraz w skróconym czasie (do 12 godzin). Optymalizacja tras oraz maksymalne wykorzystanie ładowności pojazdów pozwala aktywnie ograniczać negatywny wpływ na środowisko.

Pharmalink jest też prekursorem stosowania we wszystkich pojazdach systemu śledzenia przesyłek GPS, zapewniającego stałe monitorowanie lokalizacji pojazdów oraz warunków temperaturowych on-line podczas transportu.

W 2015 roku spółka kontynuowała działania optymalizujące koszty transportu, otworzyła kolejne komory przeładunkowe w Gdańsku, Wrocławiu, Poznaniu i Białymstoku, pozyskała nowe kontrakty w obszarze dystrybucji bezpośredniej oraz wdrożyła rozwiązania podnoszące jakość świadczonych usług. W obszarze współpracy z klientami zewnętrznymi odnotowała kilkunastoprocentowy wzrost przychodów ze sprzedaży.

SPRZEDAŻ DETALICZNA

2,6 MLD PLN
SPRZEDAŻY

5,9 PONAD TYS.
ZATRUDNIONYCH PRACOWNIKÓW

8 MLN
INTERNAUTÓW ODWIEDZAJĄCYCH MIESIĘCZNIE PORTAL DOZ.PL

OK. 4 MLN
PACJENTÓW OBSŁUGIWANYCH MIESIĘCZNIE W POLSCE I NA LITWIE

PONAD 1200
APTEK WŁASNYCH I FRANCZYZOWYCH W POLSCE I NA LITWIE

DOZ S.A.

DOZ S.A. to spółka zarządzająca największą w Polsce liczbą nowoczesnych aptek skupionych pod wspólnym szyldem DOZ Apteki Dbam o Zdrowie, która na koniec 2015 roku liczyła blisko 900 placówek, przy czym ok. 600 to apteki własne, a pozostałe to apteki franczyzowe.

Dzięki stałej trosce o pełną dostępność leków, niskie ceny i najwyższą jakość obsługi, DOZ Apteki Dbam o Zdrowie wyznaczają nowe standardy, umacniając pozycję lidera w branży i ulubionej apteki milionów Polaków. W myśl hasła PACJENT W CENTRUM UWAGI dokładają wszelkich starań, by zapewnić Pacjentom najlepszą opiekę farmaceutyczną oraz służyć profesjonalnym doradztwem.

DOZ Apteki Dbam o Zdrowie opierają swoją codzienną pracę na trzech filarach: niska cena, pełna dostępność leków oraz profesjonalna opieka farmaceutyczna. To one, według Pacjentów, są kluczowymi czynnikami wyboru apteki. Co miesiąc DOZ Apteki Dbam o Zdrowie są odwiedzane przez 3 miliony Pacjentów.

Leki można kupić nie tylko w aptekach stacjonarnych, lecz także zamówić za pomocą internetowego systemu zamawiania leków na stronie doz.pl, skorzystać z aplikacji mobilnej, smart tv lub zamówienia telefonicznego. Miesięcznie ponad 8 milionów internautów odwiedza portal doz.pl.

Spółka jest największym pracodawcą na rynku aptecznym - zatrudnia ponad 2,5 tys. magistrów i techników farmacji, którzy każdego dnia dbają o bezpieczeństwo leczenia farmakologicznego Pacjentów.

W 2016 roku przypada 15-lecie obecności na polskim rynku marki Dbam o Zdrowie. Obecnie skupia ona największą liczbę aptek, portal doz.pl, drogerie, produkty własne, fundację pomagającą w zakupie leków osobom w trudnej sytuacji życiowej i materialnej, a także organizowany w Łodzi maraton. W 2015 roku apteki przeszły rebranding, którego celem było ujednolicenie i wzmocnienie wizerunku marki. Równolegle ze zmianą szyldów odświeżone zostały wszystkie materiały marketingowe i korporacyjne oraz wnętrza aptek po to, aby uczynić je jeszcze bardziej przyjaznymi dla Pacjentów. Marka dba o zdrowie Pacjentów także poprzez promocję zdrowego stylu życia m.in. współpracując z magazynami Dbam o Zdrowie oraz Magazynem 60+. O dużym zaufaniu Pacjentów świadczy m.in. zdobyty przez markę tytuł Created in Poland Superbrands 2015/2016.

W roku 2015 spółka DOZ S.A. rozszerzyła swoją działalność o nowy format łączący aptekę z drogerią. DOZ Drogerie oferują bogatą gamę kosmetyków pielęgnacyjnych oraz produktów do makijażu. Dodatkowym atutem jest szeroki wachlarz produktów dermokosmetycznych. W 2015 roku zostało uruchomionych pierwszych 10 drogerii przy aptekach.

W odpowiedzi na rosnące oczekiwania Pacjentów, w 2015 roku spółka DOZ S.A. stworzyła i wprowadziła do obrotu marki własne. Na koniec roku 2015 były to 3 marki - DOZ Product, DOZ Zielnik oraz DOZ Daily, oferujące prawie 50 produktów. W ofercie marek znajdują się suplementy diety, wyroby medyczne i kosmetyki najwyższej jakości. W ich tworzenie zaangażowani zostali eksperci - lekarze i farmaceuci, a każdy produkt poddawany jest badaniom jakościowym w niezależnych, certyfikowanych laboratoriach.

WYZWANIA I CELE

Na rynku aptecznym funkcjonują obecnie regulacje, które blokują rozwój tego rynku i uniemożliwiają wprowadzanie nowoczesnych rozwiązań dla Pacjentów. Zakaz reklamy aptek i niedookreślenie pojęcia reklamy w ustawie Prawo Farmaceutyczne utrudnia Pacjentom dostęp do leków oraz do informacji o nich. Jednocześnie pozaapteczne punkty sprzedaży, tj. markety, dyskonty, stacje benzynowe nie podlegają zakazowi informowania Pacjentów o dostępnych suplementach i produktach medycznych. Dodatkowo wprowadzony od 2012 roku przez regulatora sposób naliczania marż aptecznych na leki refundowane spowodował znaczny spadek rentowności osiąganej na tej części asortymentu. Jednocześnie rolą apteki i farmaceuty jest zbudowanie takiej oferty, aby Pacjent otrzymał potrzebny lek w bezpiecznym systemie dystrybucji i w konkurencyjnej cenie oraz fachową poradę dotyczącą farmakoterapii. Połączenie powyższych dwóch aspektów funkcjonowania – trudnego otoczenia regulacyjnego i troski o Pacjenta – stanowi główne wyzwanie dla DOZ Aptek Dbam o Zdrowie. Stąd też celem DOZ S.A. na 2016 rok jest ciągła praca nad budowaniem najlepszej oferty dla Pacjenta w oparciu o niskie ceny na rynku, dostępność potrzebnych leków oraz profesjonalną obsługę.

Natura Sp. z o.o.

Drogerie Natura to największa polska sieć drogerii własnych. Na koniec 2015 roku liczyła 245 placówek własnych oraz 31 agencyjnych. W sierpniu 2015 r. uruchomiony został sklep internetowy www.drogerienatura.pl

Sklepy zlokalizowane są zarówno w dużych miastach - w centrach i galeriach handlowych, jak i mniejszych miejscowościach - przy ulicach handlowych. Od początku działalności sieci, tj. 1997 roku, w centrum zainteresowania drogerii Natura pozostają klienci. Obecnie firma zatrudnia ok. 1,6 tys. osób w całym kraju. W 2015 roku spółka wdrażała nowy koncept sklepu. Zmiana polegała na stworzeniu w drogeriach Natura takiej przestrzeni, aby zakupy kojarzyły się jak najlepiej, były intuicyjne i zachęcały do częstych wizyt. Zmieniła się również strategia firmy, która obecnie bardzo mocno promuje polskich producentów i coraz szerszy wachlarz marek własnych produkowanych w Polsce (kosmetyki do makijażu My Secret, Sensique i KOBO Professional oraz kosmetyki do pielęgnacji ciała Sensique, Seyo czy higieny intymnej Intimelle oraz inne marki: Milly, Natura Accessories). Dzięki takiemu podejściu Natura kreuje pośrednio i bezpośrednio podaż na pracę dla blisko 5 tys. osób w kraju. Najbardziej docenianym aspektem marek własnych przez klientów Natury jest wysoka jakość w przystępnych cenach, a także zachowanie specjalistycznego drogeryjnego charakteru sklepów i profesjonalna porada personelu. Na wszystkich poziomach organizacji konsekwentnie promowane są najwyższe standardy i szkolenia dla pracowników. W ten sposób, sieć stale się rozwija oraz dba o wysoki poziom jakości obsługi klienta. To proklienckie nastawienie zostało już czterokrotnie docenione przyznaniem prestiżowego Godła Jakości Obsługi Klienta. W 2015 roku drogerie Natura po raz trzeci zostały nagrodzone przez Niezależną Radę Marek tytułem Superbrands - Created In Poland. Wyróżnienie to przyznawane jest markom powstałym w Polsce, które cieszą się najwyższym uznaniem wśród konsumentów w swoich kategoriach. W procesie certyfikacji corocznie udział bierze 2,4 tys. marek.

Drogerie Natura co roku angażują się również w działalność społeczną. W 2015 roku sieć wspierała kampanię charytatywną „Szczęśliwe dukaty", zorganizowaną przez Mennicę Polską i Fundację TVN „Nie jesteś sam".

WYZWANIA I CELE

Drogerie Natura funkcjonują na silnie konkurencyjnym rynku – obok formatów drogeryjnych dość mocną pozycję na rynku kosmetycznym tworzą markety, a od 2015 roku także największe dyskonty działające w Polsce. Dlatego też zbudowanie unikalnej, wyróżniającej oferty, w oparciu o najwyższej jakości produkty, atrakcyjne ceny oraz eksperckie porady stanowi podstawę rozwoju drogerii Natura. Zaowocowało to bardzo dobrą percepcją i znajomością marki przez klientów - według Interactive Research Center, drogerie Natura są drugą najbardziej rozpoznawalną siecią drogeryjną w Polsce.

W 2016 roku spółka planuje dalszy rozwój m.in. poprzez rozwijanie nowego formatu sklepu oraz specjalnej oferty artykułów, a także zwiększanie liczby drogerii własnych. Unikalne doświadczenie w prowadzeniu sieci pozwala spółce na rozwój modelu agencyjnego, który stanowi atrakcyjne rozwiązanie dla osób, które posiadają już własny lokal lub mają dostęp do atrakcyjnego miejsca handlowego.

UAB NFG

Działalność na Litwie prowadzona jest za pośrednictwem spółki UAB NFG, która skupia dwie własne sieci aptek - Gintarine Vaistine i Norfos Vaistine (łącznie 329 aptek) oraz hurtownię Limedika.

Sprzedaż leków w aptekach tradycyjnych łączy się ze sprzedażą on-line za pośrednictwem portalu www.vaistine.lt. UAB NFG współpracuje również ze 151 aptekami partnerskimi Baltijos Vaistiniu Grupe (BVG). Na koniec 2015 roku Limedika posiadała 25% udziału w rynku hurtowym oraz 24% w sprzedaży detalicznej w ujęciu wartościowym, przy czym wraz z aptekami partnerskimi BVG wyniósł on 35%. Na koniec 2015 roku spółka była liderem na Litwie pod względem udziału w rynku sprzedaży leków refundowanych.

Standardy obsługi oraz codzienne zaangażowanie spółki zostały wyrażone w misji „Partner dla długiego i zdrowego życia" oraz wizji „Najlepszy. Dla klienta. Dla pracownika. Dla partnera. Dla społeczeństwa".

To, co wyróżnia firmę na rynku, to indywidulane podejście do Pacjenta, dzięki któremu nie tylko zaspokajane są jego potrzeby związane z farmakoterapią, ale także kształtowane dobre nawyki.

Oferta kierowana na rynek litewski obejmuje także unikalne programy sprzedażowo-marketingowe, mające na celu zwiększenie dostępności leków dla wybranych grup docelowych. Ofertą objęte są np. młode mamy i ich dzieci (program Mazylio). W ciągu miesiąca w aptekach własnych na Litwie dokonuje zakupów około 1 mln Pacjentów.

Firma współpracuje z prawie wszystkimi producentami dostarczającymi leki na rynek litewski (około 340), co zapewnia jej najlepsze możliwe warunki zakupów. Model współpracy oparty jest na partnerstwie i ciągłym poszukiwaniu rozwiązań dla Pacjenta. Znajduje to odzwierciedlenie w stale rosnących udziałach rynkowych.

Spółka rozwija także z sukcesem marki własne dostępne w aptekach, czego potwierdzeniem jest otrzymanie złotego i srebrnego medalu w konkursie na Litewski Produkt Roku 2015.

WYZWANIA I CELE

Litewski rynek sprzedaży detalicznej jest mocno skoncentrowany – 4 największe sieci kontrolują 80% aptek i 85% wartości rynku. Powoduje to silną konkurencję oraz rosnące oczekiwania Pacjentów. Dodatkowo nowe wyzwanie stanowi propozycja nowelizacji Prawa Farmaceutycznego, zgodnie z którą nie tylko apteki, ale także sklepy, stacje benzynowe oraz inne punkty sprzedaży detalicznej będą mogły sprzedawać leki bez recepty. Na tak wymagającym rynku podstawowym celem grupy UAB NFG jest budowanie trwałych relacji i wartości z Pacjentami, klientami, pracownikami, partnerami oraz lokalnymi społecznościami. Dzięki zmotywowanemu profesjonalnemu zespołowi pracowników, ciągłemu podnoszeniu jakości obsługi oraz efektom synergii wewnątrz grupy, firma zamierza stale podnosić efektywność prowadzonej działalności.

POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ

BSS S.A. oferuje kompleksowe usługi z zakresu procesów biznesowych obejmujące: outsourcing rachunkowości i sprawozdawczości, konsolidację sprawozdań, outsourcing kadrowo-płacowy, rachunkowość zarządczą, usługi podatkowe, wsparcie procesów finansowania oraz doradztwo biznesowe. Jest członkiem prestiżowego Związku Liderów Sektora Usług Biznesowych (oryg. ABSL).

Obecnie BSS świadczy usługi dla ponad 240 podmiotów z Polski i z zagranicy, wśród których rosnący udział stanowią podmioty zewnętrzne (ponad 30% na koniec 2015 roku). Zespół BSS tworzą ludzie o wysokich kwalifikacjach i doświadczeniu zawodowym, m.in. biegli rewidenci, ACCA, doradcy podatkowi z doświadczeniem w pracy w międzynarodowych centrach BPO oraz międzynarodowych firmach consultingowych.

Podstawowym przedmiotem działalności CONSENSUS Sp. z o.o. jest wspieranie swoich partnerów – zarówno w ramach Pelion, jak i klientów zewnętrznych – w zarządzaniu ryzykiem kredytu kupieckiego na wszystkich etapach współpracy: począwszy od oceny kondycji finansowej i historii płatności klientów, poprzez ustalanie limitów kupieckich i bieżący monitoring terminowości spłat, po pomoc w oddłużaniu i windykację.

Spółka została powołana w 2001 roku pod nazwą Farm-Serwis Sp. z o.o. W grudniu 2015 roku, w odpowiedzi na rosnące zapotrzebowanie na usługi z zakresu doradztwa finansowego klientów spoza rynku farmaceutycznego, rozpoczął się proces rebrandingu spółki. Obecnie pod nazwą Consensus, spółka dzieli się swoim doświadczeniem z coraz szerszą liczbą podmiotów.

Consensus to zespół specjalistów z dziedzin: prawa, windykacji i zarządzania ryzykiem. Spółka przeprowadziła z powodzeniem ponad 1 000 spraw windykacyjnych, a łączna wartość obsługiwanych na koniec 2015 roku należności wynosiła blisko 300 mln PLN.

epruf

Spółka epruf w swoich działaniach łączy obszar ochrony zdrowia z rynkiem ubezpieczeniowym. Jest operatorem rozliczeniowym ubezpieczeń lekowych i programów zdrowotnych.
Od ponad 6 lat współpracuje z towarzystwami ubezpieczeniowymi, obsługując na ich zlecenie ubezpieczenia lekowe. Umożliwia sprawne i wygodne rozliczenia świadczeń pomiędzy towarzystwem ubezpieczeniowym a apteką.

Równolegle świadczy klientom biznesowym usługi wspierające, m.in z zakresu rozliczania świadczeń oraz analiz.

epruf s.a. obsługuje ubezpieczenia lekowe znajdujące się w ofertach PZU Życie, PZU Zdrowie oraz LUX MED Ubezpieczenia. Na koniec 2015 roku spółka obsługiwała ponad 500 000 ubezpieczonych i współpracowała z 30% aptek na rynku.

eubioco

Eubioco S.A. jest spółką specjalizującą się w świadczeniu usług produkcji kontraktowej, poprzez realizowanie procesów badawczo-rozwojowych nad nowymi produktami, jak również wytwarzanie ich w zakładzie produkcyjnym w Laboratorium Galenowym Olsztyn Sp. z o.o. Klientami spółki są podmioty z rynku polskiego i zagranicznego, budujące marki własne i potrzebujące wiarygodnego partnera, którego standard wytwarzania jest poświadczony certyfikatem GMP.

W ramach serwisu dodatkowego oferowanego swoim klientom spółka przygotowuje dokumentację technologiczną, wymaganą w procesie notyfikacji suplementów diety.

W 2015 roku, w ramach realizowanej strategii producenta kontraktowego, spółka wzmocniła relacje z dotychczasowymi partnerami biznesowymi, wytwarzając dla nich szerszy asortyment produktów, jak również pozyskała dla swojego zakładu wytwórczego nowych klientów i nowe produkty, podwajając wolumen wytwarzania.

ale ACTIVE LIFE ENERGY

ALE Sp z o.o. dostarcza suplementy diety dla osób aktywnych - zarówno amatorów, jak i profesjonalnych sportowców. Bezpieczeństwo oraz najwyższa jakość produktów jest potwierdzona przez certyfikaty jakości GMP i HACC. Na koniec 2015 roku spółka posiadała 30 SKU w trzech liniach produktowych: Energy, Health i Power. Produkty marki ALE są szeroko dostępne – w aptekach, sklepach specjalistycznych, klubach fitness, puntach FMCG, sklepie internetowym. Obecnie około 95% sprzedaży odbywa się w kanale pozaaptecznym.

pharmena

Pharmena S.A. jest spółką biotechnologiczną, zajmującą się opracowywaniem i komercjalizacją innowacyjnych produktów powstałych na bazie opatentowanej substancji czynnej 1-MNA. Od 2008 roku notowana jest na alternatywnym rynku NewConnect. Obecnie prowadzi równolegle dwa projekty wykorzystujące cząsteczkę 1-MNA - w zakresie wdrożenia na rynek innowacyjnego suplementu diety oraz badań nad lekiem przeciwmiażdżycowym. W 2015 roku otrzymała pozytywną opinię Brytyjskiej Komisji ds. Standardów Żywności w sprawie dopuszczenia do obrotu suplementu diety oraz zakończyła z sukcesem badania wszystkich pacjentów objętych II fazą badań klinicznych nad lekiem przeciwmiażdżycowym. Do tej pory wprowadziła blisko 30 dermokosmetyków sprzedawanych w kanale aptecznym i drogeryjnym. Jeden z nich - Dermena jest liderem w swojej kategorii pod względem ilości sprzedawanych produktów na polskim rynku z ponad 26-proc. udziałem w rynku. W grudniu 2015 roku, w wyniku nabycia kolejnego pakietu akcji, Pelion uzyskał kontrolę nad Pharmeną, która do tej pory miała status spółki stowarzyszonej.

Udziały w spółce kontrolującej

Szpital Specjalistyczny Brzeziny

Szpital Specjalistyczny Brzeziny świadczy najwyższej jakości usługi medyczne, głównie w ramach kontraktów z NFZ, jak również na zasadach komercyjnych. Jednostka specjalizuje się w leczeniu chorób jelita grubego i w 2015 roku wykonała ponad 500 zabiegów i operacji związanych z leczeniem nowotworów tego narządu. Szpital przeprowadza szereg innowacyjnych operacji i zabiegów, m.in. usuwanie nowotworów jelita grubego przy pomocy kolonoskopu, leczenie achalazji za pomocą gastroskopu, zastosowanie neurostymulatora oraz płynnej chrząstki. Jako jedna z niewielu placówek w regionie oferuje szybką i kompleksową terapię onkologiczną. W 2015 roku Szpital otrzymał akredytację Centrum Monitorowania Jakości w Ochronie Zdrowia przy Ministerstwie Zdrowia.

Daruma Sp. z o.o.

Przedmiotem działalności spółki jest m.in. wynajem środków trwałych i zarządzanie nieruchomościami w Pelion.

Pharmauto Sp. z o.o.

Spółka zarządza flotą samochodową w Pelion.

Pharma Partner Sp. z o.o.

Celem Spółki jest projektowanie i budowanie innowacyjnych rozwiązań w zakresie ochrony zdrowia, będących odpowiedzią na potrzeby pacjentów.

Bez Recepty Sp. z o.o.

Spółka zajmuje się głównie działalnością wydawniczą.

INNOWACYJNE ROZWIĄZANIA Z MYŚLĄ O PACJENTACH

Pelion w swojej codziennej działalności poszukuje rozwiązań, które poprawiają jakość życia Pacjentów i skuteczniej zaspokajają ich potrzeby.

Prowadzi działania edukujące, m.in. w formie periodyków (Magazyn 60+) i dostosowuje rozwiązania do różnych grup Pacjentów, w tym Pacjentów wrażliwych, m.in. poprzez specjalne udogodnienia w DOZ Aptekach.

Jednocześnie identyfikuje potrzebę poprawy efektywności systemu ochrony zdrowia oraz dostępności usług dla Pacjentów w Polsce.

Postrzega innowacyjność jako inwestycję w polskiego Pacjenta oraz jeden z kluczowych czynników mających wpływ na rozwój sektora farmaceutycznego.

Innowacyjne rozwiązania, jakie Pelion wdraża z myślą o Pacjentach to m.in. możliwość łatwego i wygodnego zamawiania leków za pomocą e-zamówień lub m-zamówień, zainicjowanie i obsługa ubezpieczeń lekowych, portal wiedzy medycznej będący połączeniem contentu z serwisem społecznościowym, program COGNINET dla diagnostyki i profilaktyki mózgu. To także szczelny i bezpieczny system dystrybucji leków do Pacjenta, którego elementem jest unikalna linia kompletacyjna. To również badania nad szerokim zastosowaniem innowacyjnej cząsteczki 1-MNA, w tym w leczeniu miażdżycy oraz dermokosmetologii.

e-ZAMÓWIENIA
i m-ZAMÓWIENIA

Łatwe i wygodne
zamawianie leków

INNOWACYJNA LINIA KOMPLETACYJNA

Bezpieczeństwo i niezawodność
w dostarczaniu leków

OBSŁUGA UBEZPIECZEŃ
LEKOWYCH

Możliwość obniżenia
wydatków na leki

PACJENCI

Edukacja zdrowotna i dostęp
do fachowej wiedzy o zdrowiu

MEDME – POŁĄCZENIE PORTALU
CONTENTOWEGO I SERWISU
SPOŁECZNOŚCIOWEGO

Zespół gotowych narzędzi do oceny
funkcji kognitywnych i fitnessu mózgu

PROGRAM COGNINET

Lek przeciwmiażdżycowy,
suplement diety, dermokosmetyki

BADANIA I WYKORZYSTYWANIE
INNOWACYJNEJ CZĄSTECZKI 1-MNA

ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ

Dla Pelion społeczna odpowiedzialność biznesu to przede wszystkim sposób prowadzenia działalności, polegający na budowaniu wartości w oparciu o trwałe i partnerskie relacje z dostawcami, odbiorcami usług i produktów, pracownikami, społecznością lokalną oraz innymi interesariuszami. W swoich działaniach firma kieruje się wartościami etycznymi i standardami etycznego postępowania, wdraża innowacyjne rozwiązania we wszystkich obszarach funkcjonowania oraz współpracuje z partnerami w oparciu o zaufanie, przejrzystość, uczciwość i odpowiedzialność.

Filozofia prowadzenia działalności przez Pelion została ujęta w misji „Jesteśmy po to, by dbać o jakość i długość życia pacjentów i klientów". Firma inicjuje i przewodzi zmianom w sposób etyczny, promujący zrównoważony rozwój. Dla pracowników kreuje bezpieczne i zrównoważone środowisko pracy, przykładając wagę do ich zaangażowania i rozwoju. W sferze społecznej podejmuje działania mające bezpośredni, jak i pośredni wpływ na zdrowie i życie - związane z edukacją prozdrowotną, aktywnym stylem życia oraz pomocą chorym i wykluczonym społecznie osobom, przyczyniając się do poprawy ich zdrowia.

Działania społeczne od początku związane były z inicjatywami mającymi na celu wzmacnianie więzi ze społecznościami lokalnymi. DOZ Fundacja Dbam o Zdrowie, Urtica Dzieciom, Stowarzyszenie „Maraton Dbam o Zdrowie" oraz Muzea Farmacji współpracują z władzami lokalnymi, uczelniami oraz organizacjami pozarządowymi w każdym regionie kraju.

Doświadczenie w branży farmaceutycznej pozwala efektywnie wykorzystać posiadane kompetencje z korzyścią zarówno dla społeczeństwa - przyczyniając się do rozwiązywania ważnego problemu, jakim jest m.in. utrudniony dostęp do leków, pracowników - poprzez wolontariat i angażowanie się w pomoc innym oraz dla celów biznesowych - poprawa wizerunku oraz tworzenie społecznej wartości marki.

Misję społeczną Pelion od 2008 r. realizuje DOZ Fundacja Dbam o Zdrowie, która łączy działania poszczególnych spółek i inicjuje je na rzecz społeczności. Od 18 lat w ramach grupy Pelion, PGF Urtica przy wsparciu Fundacji organizuje akcję „Urtica Dzieciom", a w jej ramach „Słoneczną Galerię" na rzecz dzieci chorych onkologicznie.

Wszystkie prowadzone działania to przedsięwzięcia wieloletnie, stale rozwijane i udoskonalane, co świadczy o przywiązywaniu przez firmę dużej wagi do swojej misji i odpowiedzialności.

Za całokształt działań prowadzonych w 2015 r. w obszarze społecznej odpowiedzialności oraz wkład w zrównoważony rozwój firma Pelion została wyróżniona Białym Listkiem CSR Polityki.

DOZ Fundacja Dbam o Zdrowie

DOZ Fundacja Dbam o Zdrowie pomaga osobom będącym w trudnej sytuacji życiowej lub materialnej poprzez finansowanie zakupu produktów leczniczych i materiałów medycznych. Prowadzi także wszechstronną działalność w zakresie ochrony zdrowia i ratowania życia, wspierając i realizując szereg inicjatyw o charakterze zdrowotnym, edukacyjnym i charytatywnym.

Od czterech lat najważniejszą i największą inicjatywą DOZ Fundacji jest projekt „Razem Możemy Więcej", mający na celu integrację i rozszerzenie współpracy z organizacjami pozarządowymi i innymi jednostkami działającymi w sektorze ochrony zdrowia i opieki społecznej na rzecz niwelowania barier w dostępie do leków. Głównym jego elementem jest konkurs grantowy, w ramach którego Fundacja dofinansowuje ogólnopolskie i lokalne projekty skierowane do osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, chorych, bezdomnych, samotnych, których nie stać na zakup leków i środków medycznych.

114 ORGANIZACJI
BĘDĄCYCH BENEFICJENTAMI POMOCY

OK. 2 MLN PLN
KWOTA POMOCY PROJEKTU RAZEM MOŻEMY WIĘCEJ

10 PONAD MLN PLN
WARTOŚĆ PROJEKTU W TRAKCIE CZTERECH EDYCJI

19 767 OSÓB
OTRZYMAŁO POMOC DZIĘKI GRANTOWI W 2015 r.

Od 2009 r. DOZ Fundacja wspiera placówki, w których przebywają samotne matki wraz z dziećmi. Pomocą objętych jest 15 domów z całej Polski. W 2015 r., obok pomocy materialnej, Fundacja kontynuowała dla mieszkanek placówek spotkania ze znanymi osobami oraz wydarzenia kulturalne.

W spotkaniach tych wzięli udział m.in. sędzia Anna Maria Wesołowska, 1. Łódzka Orkiestra Gitarowa, śpiewaczka operowa Anna Cymmerman, gitarzysta Jan Krzos, studentki Wydziału Wokalno-Aktorskiego Akademii Muzycznej w Łodzi.

15 DOMÓW
SAMOTNEJ MATKI

208 800 PLN
UDZIELONEGO WSPARCIA

343
DZIECI

380
KOBIET

Urtica Dzieciom

Odpowiedzią na problem społeczny, jakim jest samotność i cierpienie chorych dzieci przebywających w szpitalach z dala od swoich rówieśników, przyjaciół i rodziny jest prowadzony projekt Urtica Dzieciom. Projekt ten stanowi coś więcej niż finansowe wsparcie dla szpitali. Wartością nadrzędną jest czas poświęcony dzieciom i zaangażowanie wielu osób i instytucji w to, by dzieci dotknięte chorobą nowotworową miały szansę na normalne życie i zabawę. Cykliczne zajęcia plastyczne i kontakt z osobami spoza personelu medycznego sprawiają, że dzieci lepiej sobie radzą z izolacją od bliskich i przyjaciół. Warsztaty plastyczne „Słoneczna Galeria" to szansa dla małych pacjentów na kontakt ze sztuką i oderwanie się od szpitalnej codzienności.

W projekcie bierze udział 17 dziecięcych oddziałów onkologicznych i hematologicznych. Do współpracy zapraszani są lokalni artyści plastycy i pedagodzy, którzy dbają o to, by zajęcia były ciekawe i dostosowane do poziomu wysiłkowego dzieci. Zwieńczeniem warsztatów jest uroczysta gala, podczas której prezentowane są prace wszystkich dzieci biorących udział w warsztatach. Dzieła małych artystów są licytowane, a dochód z aukcji przekazywany jest wszystkim szpitalom zaangażowanym w projekt. Środki te pozwalają na zakup specjalistycznego sprzętu medycznego, materiałów plastycznych i zabawek dla małych pacjentów.

17 SZPITALI

512 MAŁYCH ARTYSTÓW

OK. **5 000**
ZUŻYTYCH KREDEK

384 700 PLN
DOCHÓD Z AKCJI W 2015 ROKU

DOZ Maraton Łódź z PZU

DOZ Maraton Łódź z PZU jest cenioną i rozpoznawalną inicjatywą wpisującą się w obszar społecznej odpowiedzialności biznesu. Promując zdrowy styl życia i aktywność fizyczną, jednocześnie upowszechnia nowoczesny model charytatywności, zachęcając do łączenia biegania z pomaganiem potrzebującym.

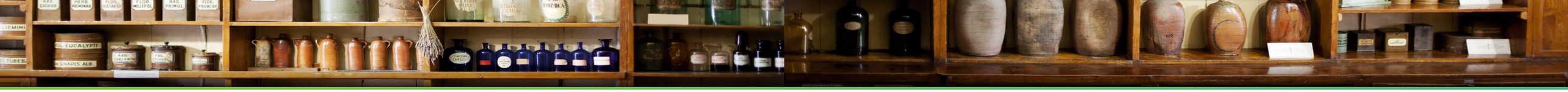
DOZ Maraton Łódź z PZU to doroczne trzydniowe wydarzenie połączone z szeregiem imprez towarzyszących oraz licznymi atrakcjami dla uczestników i kibiców. W programie imprezy, obok maratonu i biegu towarzyszącego na dystansie 10km, znajdują się: bieg dla dzieci, bieg śniadaniowy z udziałem elity sportowej, rodzinny piknik zdrowotny oraz targi dla wystawców i partnerów imprezy.

PONAD **600**
WOLONTARIUSZY

PONAD **4 TYS.**
BIEGACZY

02:11:49
NAJLEPSZY CZAS W 2015 r.

46 110 PLN
KWOTA PRZEKAZANA NA DZIAŁALNOŚĆ FILANTROPIJNĄ



Organizatorzy dbają również o należyte przygotowanie zawodników do biegu. Każdy może uczestniczyć w bezpłatnych treningach Drużyny Dbam o Zdrowie, prowadzonych przez doświadczonych trenerów w trzech grupach zaawansowania. Program przygotowawczy realizowany był od października 2014 r. do kwietnia 2015 r. W zajęciach regularnie uczestniczyło około 100 osób. Równolegle do treningów Drużyny Dbam o Zdrowie odbywał się Puchar DOZ Maratonu, czyli cykl 5 imprez biegowych, które miały ułatwić przygotowania do startu w kwietniowej imprezie.

Łódzki maraton od początku promuje nowoczesny model filantropii. W ramach akcji „Biegam-Pomagam" każdy biegacz na etapie rejestracji do biegu miał możliwość przekazania środków na rzecz jednej z organizacji społecznych. Dodatkowo, za pośrednictwem portali zbiórkowych, mógł założyć własną zbiórkę na rzecz wybranej osoby lub organizacji pożytku publicznego, jak również wesprzeć zbiórki prowadzone przez innych biegaczy. Celem akcji było przybliżenie problemu związanego z barierami w dostępie do leków. Akcji patronowała DOZ Fundacja Dbam o Zdrowie. Zebrane środki organizacje partnerskie przeznaczyły na zakup leków, artykułów medycznych i sprzętu rehabilitacyjnego.

W 2015 r. DOZ Maraton Łódź z PZU, jako pierwszy bieg w Polsce otrzymał pięciogwiazdkowy certyfikat Europejskiej Federacji Lekkoatletycznej (European Athletics), będący potwierdzeniem najwyższych standardów organizacyjnych łódzkiej imprezy. Kolejnym wyróżnieniem była organizacja w Łodzi Mistrzostw Polski Kobiet w Maratonie.

Kultywowanie tradycji polskiego aptekarstwa

Jako firma z wieloletnią historią, Pelion nie zapomina o tradycji polskiego aptekarstwa, będąc mecenasem dwóch muzeów farmacji w Łodzi i Lublinie, a także sprawując opiekę nad zabytkowymi aptekami. Bardzo ważną inicjatywą jest działalność wydawnicza monografii najstarszych polskich aptek. Do tej pory wydano 14 albumów opisujących bogatą historię najstarszych polskich aptek. Każda monografia to bogate źródło wiedzy na temat historii apteki i rzeczowe opracowanie dziejów miasta, losów właścicieli apteki i tradycji aptekarstwa regionu.

Muzea mieszczą się w zabytkowych kamienicach, w których niegdyś działały apteki. W obydwu zgromadzono unikatowe meble, naczynia i księgozbiory. Placówki pełnią rolę edukacyjno-oświatową, naukowo-badawczą, a także są miejscem organizowania wystaw dotyczących farmacji i historii aptekarstwa. W Muzeum Farmacji im. prof. Jana Muszyńskiego w Łodzi zwiedzający mieli okazję obejrzeć w 2015 r. wystawy zarówno stałe, jak i czasowe. O niesłabnącym zainteresowaniu Muzeum świadczy duża liczba zwiedzających podczas Międzynarodowej Międzynarodowej Nocy Muzeów, w której łódzkie muzeum bierze udział od 2008 r.

Kultywując historię rodzimego aptekarstwa, firma objęła również mecenat nad zabytkowymi aptekami, w tym najstarszą polską apteką z Zamościa.

5 000
ZWIEDZAJĄCYCH PODCZAS NOCY MUZEÓW

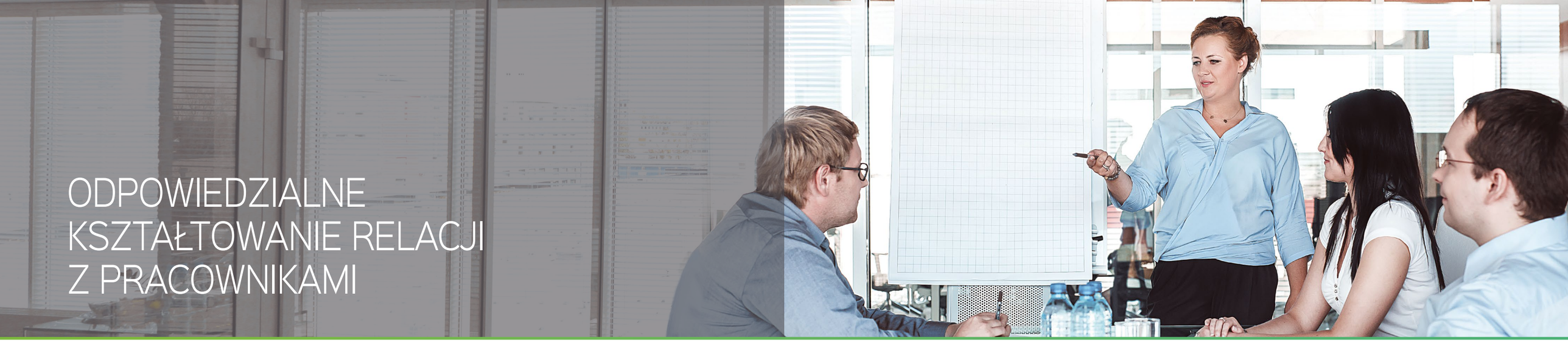
240 GODZIN
PRAKTYK STUDENCKICH

6 WYSTAW
CZASOWYCH

3 300
EKSPONATÓW

50 LEKCJI
MUZEALNYCH DLA 900 DZIECI

14
MONOGRAFII



ODPOWIEDZIALNE KSZTAŁTOWANIE RELACJI Z PRACOWNIKAMI

Solidny i Poszukiwany Pracodawca

Największym kapitałem i motorem działalności firmy są jej pracownicy. To dzięki ich zaangażowaniu, pasji, umiejętnościom oraz etycznej postawie Pelion odnosi sukcesy i jest liderem zmian.

Firma od lat tworzy i udoskonala rozwiązania zapewniające pracownikom jak najlepsze warunki pracy, dające możliwość rozwoju i samorealizacji. Celem polityki zatrudnienia Pelion jest pozyskanie i utrzymanie zespołu pracowników, którzy realizując misję i cele firmy, budują jej rynkową wartość i trwałą przewagę konkurencyjną.

W 2015 roku szczególną wagę przywiązywano do zapewnienia bezpiecznych i stabilnych warunków pracy. Rozwijano zainicjowane we wcześniejszych latach programy z zakresu opieki medycznej i propagowania zdrowego stylu życia.

Pelion buduje i kształtuje kulturę równości i różnorodności spisaną w Kodeksie Etyki, na której straży stoi Rzecznik Etyki. Zapewnia wszystkim pracownikom równe warunki pracy, bez względu na płeć, wiek, wyznanie, narodowość, sytuację rodzinną czy niepełnosprawność.

Pelion konsekwentnie od lat realizuje ideę współpracy biznesu z uczelniami wyższymi, dając szansę studentom i absolwentom na zdobycie doświadczenia. Bierze udział w trzech prestiżowych programach stażowych: „Programie Kariera", organizowanym we współpracy z Polską Radą Biznesu, programie „Młodzi w Łodzi", organizowanym przez Urząd Miasta Łodzi oraz programie „Liderzy w Sektorze Ochrony Zdrowia", któremu patronuje Fundacja im. Lesława Pagi. W 2015 r. praktyki odbyło 27 studentów, a 26 farmaceutów ukończyło staże w DOZ Aptekach. Zgodnie z przyjętymi w Polityce Personalnej zapisami, firma przykładała szczególną wagę do procesów rekrutacji wewnętrznej, dając tym samym pracownikom możliwość dalszego rozwoju zawodowego. W drodze awansów wewnętrznych wyłoniono 359 pracowników.

Bezpieczeństwo i profilaktyka zdrowia

Działania prozdrowotne, prowadzone w ramach Pelion Wellness Program, stwarzają pracownikom możliwość poprawy stanu zdrowia, kondycji psychofizycznej i zmiany niezdrowych nawyków poprzez aktywność fizyczną, zdrowe odżywianie, dbanie o zdrowie oraz work-life balance. W 2015 r., w organizowanym przez firmę maratonie i biegach towarzyszących wzięło udział ponad 100 pracowników oraz blisko 90 dzieci pracowników. W 2015 r. ruszył autorski Program PULS, w ramach którego świadczona jest podstawowa opieka zdrowotna, jak również fachowa pomoc. Pracownicy objęci są również ubezpieczeniem lekowym.

3 777
PRACOWNIKÓW KORZYSTA Z OFERTY UBEZPIECZEŃ GRUPOWYCH

5 000
BADAŃ I KONSULTACJI

8 973 ETATY
1 620 MĘŻCZYZN
7 353 KOBIET

40 AKCJI
PROFILAKTYCZNYCH

1 751 KART
FIT-PROFIT

37 LAT
ŚREDNI WIEK PRACOWNIKA

157 OSÓB
Z NIEPEŁNOSPRAWNOŚCIĄ

RELACJE Z INWESTORAMI

Wykres notowań Pelion SA na GPW w Warszawie

L.P.	DATA	FIRMA REKOMENDUJĄCA	ANALITYK	REKOMENDACJA	KURS AKCJI W DNIU WYDANIA REKOMENDACJI (PLN)	CENA DOCELOWA (PLN)
1	2015-02-16	DM BZ WBK	T. Sokołowski	trzymaj	89,20	88,50
2	2015-02-17	DM BOŚ	S. Jaśkiewicz	trzymaj	88,95	95,00
3	2015-08-06	DM BOŚ	S. Jaśkiewicz	trzymaj	74,00	88,70
4	2015-10-21	DM BOŚ	S. Jaśkiewicz	trzymaj	62,21	79,60
5	2015-11-06	DM PKO BP	A. Skłodowski	trzymaj	66,75	70,00
6	2016-01-27	DM BZ WBK	T. Sokołowski	trzymaj	53,75	57,00
7	2016-02-12	DM BOŚ	S. Jaśkiewicz	trzymaj	49,87	70,00

8 457,8 MLN PLN
PRZYCHODÓW

197,8 MLN PLN
EBITDA

85,5 MLN PLN
ZYSK NETTO

70,5 MLN PLN
CAPEX

Relacje z inwestorami

Spółka prowadzi otwarty dialog z uczestnikami rynku kapitałowego, przestrzegając zasad transparentności. Komunikacja z inwestorami i analitykami, prowadzona w postaci bezpośrednich spotkań, rozmów telefonicznych i korespondencji mailowej, przebiega dwukierunkowo – pracownicy Pelion przekazują informacje na temat Spółki, ale także pozyskują informacje zwrotne, które wykorzystują w celu budowania jeszcze lepszego dialogu. Dodatkowo, w 2015 roku spółka przeprowadziła badanie ankietowe wśród analityków w celu zbadania ich oczekiwań i oceny sposobu komunikowania się Spółki.

Wyrazem dbałości o relacje z inwestorami indywidualnymi oraz innymi interesariuszami jest wysoka ocena strony www.pelion.eu od momentu jej uruchomienia, w 2011 roku, w kolejnych edycjach Konkursu Złota Strona Emitenta. Kapituła konkursu doceniała nie tylko zawartość informacyjną strony i użyteczność serwisu, ale także sposób komunikacji z inwestorami oraz sprawne odpowiadanie na zapytania kierowane do spółki poprzez kanały dostępne na stronie.

W celu bezpośredniego zaprezentowania spółki większemu gronu inwestorów indywidualnych, przedstawiciele Pelion wzięli udział w Targach Akcjonariat podczas 19. Konferencji WallStreet w maju 2015 roku.

Dywidenda

W dniu 21 kwietnia 2015 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki Pelion S.A. postanowiło przeznaczyć część zysku netto osiągniętego w roku obrotowym 2014 na wypłatę akcjonariuszom spółki dywidendy, w kwocie 2 PLN za jedną akcję. Na dzień podjęcia uchwały uprawnionych do dywidendy było 11 185 575 akcji z wyłączeniem 39 861 akcji własnych nabytych przez spółkę w celu umorzenia. Łączna wysokość wypłaconej dywidendy wyniosła 22 291 428 PLN.

Zgodnie z rekomendacją Zarządu Pelion S.A., w dniu 19 kwietnia 2016 r. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę o przeznaczeniu całego zysku netto za 2015 rok na kapitał zapasowy Spółki.

WYNIKI FINANSOWE

Transparentność biznesu

W 2015 roku Pelion stosował zasady ładu korporacyjnego dla spółek giełdowych, które zostały zawarte w załączniku do uchwały nr 19/1307/2012 Rady Giełdy z dnia 21 listopada 2012 r.: „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW" (w skrócie „DPSN"). Treść dokumentu dostępna jest na stronie internetowej GPW w Warszawie oraz na stronie internetowej www.pelion.eu w sekcji „Dobre praktyki". Zgodnie z Uchwałą Rady Nadzorczej Giełdy nr 27/1414//2015 z dnia 13 października 2015 r., z dniem 1 stycznia 2016 r. zaczęły obowiązywać nowe DPSN. Spółka opublikowała raport bieżący EBI nr 1/2016 dotyczący zakresu stosowania zawartych w zbiorze zasad oraz zamieściła na swojej stronie internetowej informację dotyczącą stanu stosowania nowych DPSN.

Pelion posiada stabilny akcjonariat, tworzony m.in. przez założycieli spółki, otwarte fundusze emerytalne oraz polskie i zagraniczne towarzystwa funduszy inwestycyjnych. Na przestrzeni 2015 roku nie nastąpiły znaczące zmiany w strukturze akcjonariuszy posiadających ponad 5% głosów na WZA. Struktura głosów na Walnym Zgromadzeniu rożni się od struktury akcjonariatu z uwagi na fakt, że część akcji to akcje uprzywilejowane co do głosu w stosunku 5 do 1.

W grudniu 2015 roku Pelion po raz czwarty został uczestnikiem indeksu RESPECT Index, skupiającego spółki zarządzane w sposób zrównoważony i odpowiedzialny, notowane na GPW w Warszawie. Indeks ten stanowi realną referencję dla inwestorów giełdowych, gdyż daje gwarancję inwestycji w spółki o najwyższych standardach zarządzania.

W 2015 r. Pelion zrealizował przychody ze sprzedaży w wysokości 8 457,8 mln PLN, osiągając dynamikę 9,9% w stosunku do roku 2014 (bez uwzględnienia przychodów drogerii Natura, włączonych od 1 listopada 2014 r., dynamika wyniosłaby +5,4%). Grupa odnotowała wzrost realizowanej sprzedaży w segmencie hurt na poziomie +4,3% oraz w segmencie detal na poziomie +24,7% (bez uwzględnienia przychodów drogerii Natura, dynamika w segmencie detal wyniosłaby 7,8%).

Grupa wypracowała zysk ze sprzedaży na poziomie 986,6 mln PLN, tj. o 16,2% wyższy niż w 2014 r. Rentowność zysku ze sprzedaży wyniosła 11,7% i była o 0,7 p.p. wyższa niż w 2014 r. Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu wyniosły 917,3 mln PLN, tj. o 22,3% więcej niż w 2014 r., a ich wskaźnik ukształtował się na poziomie 10,8%, tj. o 1,0 p.p. wyższym niż w poprzednim roku.

W 2015 roku Pelion uzyskał dodatnie saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych, które powiększyło wynik operacyjny o 80,4 mln PLN. Na pozostałe przychody operacyjne w kwocie 104,6 mln PLN składało się przede wszystkim rozliczenie nabycia kontroli nad spółką stowarzyszoną Pharmena S.A. w wysokości 89,4 mln PLN.
EBITDA za rok 2015 wyniosła 197,8 mln PLN, tj. o 46,2 mln PLN więcej niż w roku 2014, a rentowność EBITDA wyniosła 2,3%, tj. o 0,3 p.p. więcej niż w 2014 r.

Nadwyżka przychodów nad kosztami finansowymi (z uwzględnieniem zysku z inwestycji) wyniosła 23,5 mln PLN. Na przychody finansowe składały się głównie uzyskane odsetki (kwota 9,1 mln PLN). 82% kosztów finansowych stanowiły odsetki od zobowiązań.

W 2015 r. Pelion osiągnął zysk brutto w wysokości 124,2 mln PLN oraz zysk netto przypadający akcjonariuszom podmiotu dominującego w wysokości 85,5 mln PLN. Wskaźnik rentowności brutto wyniósł 1,5%, a rentowności netto 1,0%.

Struktura majątku w roku 2015 nie uległa znaczącej zmianie w stosunku do roku 2014 i wskazywała na przewagę aktywów obrotowych nad aktywami trwałymi. Udział aktywów obrotowych w aktywach ogółem na 31 grudnia 2015 r. wynosił 62,6%, a ich głównym składnikiem były zapasy oraz należności krótkoterminowe.

Na dzień 31 grudnia 2015 r. aktywa były finansowane kapitałem własnym podmiotu dominującego w 19,9%. Na zobowiązania i rezerwy składały się przede wszystkim zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania, stanowiące 54,6% sumy bilansowej.

Na dzień 31 grudnia 2015 r. Pelion uzyskał ujemną rotację kapitału obrotowego na poziomie (-1) dzień i tym samym utrzymał ją na poziomie z 31 grudnia 2014 r.

Zobowiązania finansowe na dzień 31 grudnia 2015 r. wyniosły 570,8 mln PLN, tj. 16,7% sumy bilansowej, w tym zobowiązania długoterminowe 473,9 mln PLN (13,9% sumy bilansowej).

Na dzień 31 grudnia 2015 r. stan środków pieniężnych i ich ekwiwalentów spadł o 80,7 mln PLN w stosunku do stanu na dzień 31 grudnia 2014 r., a zadłużenie netto zmniejszyło się o 4,1 mln PLN i wyniosło na koniec 2015 roku 384,5 mln PLN.

Wzrost EBITDA oraz nieznaczny spadek zadłużenia przyczyniły się do spadku wskaźnika zadłużenia dług netto / EBITDA, który wyniósł 1,9 na koniec 2015 roku (w porównaniu z 2,6 na koniec 2014 roku). Wskaźnik dług netto / kapitał własny na 31 grudnia 2015 r. wyniósł 0,6 i tym samym pozostał na poziomie z 31 grudnia 2014 r.

W roku 2015 nakłady inwestycyjne wyniosły 70,5 mln PLN, z tego 61,7 mln PLN na inwestycje rzeczowe oraz 8,9 mln PLN na wartości niematerialne. Największe inwestycje w rzeczowe aktywa trwałe były związane z budową i modernizacją budynków i budowli, w których spółki Pelion prowadzą działalność, w tym z rozbudową centrum logistycznego w Łodzi.

W okresie najbliższych 12 miesięcy Pelion zamierza przeznaczyć na finansowanie inwestycji rzeczowych około 78 mln PLN. Inwestycje to przede wszystkim rozbudowa i modernizacja bazy logistycznej, modernizacja budynków i budowli oraz zakup sprzętu i oprogramowania IT.

SKONSOLIDOWANY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

	01.01 - 31.12.2014 (przekształcone)	01.01 - 31.12.2015
Przychody ze sprzedaży	7 692 618	8 457 823
Koszt własny sprzedaży	(6 843 771)	(7 471 239)
ZYSK ZE SPRZEDAŻY	**848 847**	**986 584**
Koszty sprzedaży	(634 632)	(801 311)
Koszty ogólnego zarządu	(115 576)	(115 960)
Pozostałe przychody operacyjne	44 815	(104 628)
Pozostałe koszty operacyjne	(27 873)	(24 182)
Udział w zyskach (stratach) jednostek stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięć wycenianych zgodnie z metodą praw własności	(2 239)	(2 005)
ZYSK NA DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	**113 342**	**147 754**
Zysk (strata) z inwestycji	9	10
Przychody finansowe	13 075	16 184
Koszty finansowe	(41 748)	(39 728)
ZYSK BRUTTO	**84 678**	**124 220**
Podatek dochodowy	(25 791)	(35 548)
Zysk netto z działalności kontynuowanej	58 887	88 672
ZYSK NETTO OGÓŁEM	**58 887**	**88 672**
Przypadający:		
Akcjonariuszom podmiotu dominującego	55 936	85 542
Akcjonariuszom niekontrolującym	2 951	3 130
Średnia ważona liczba akcji zwykłych	11 171 517	11 145 714
Średnia ważona rozwodniona liczba akcji zwykłych	11 444 017	11 418 214
DZIAŁALNOŚĆ KONTYNUOWANA		
Zysk na jedną akcję zwykłą		
- podstawowy	5,01	7,67
- rozwodniony	4,89	7,49

AKTYWA	31.12.2014	31.12.2015
I. AKTYWA TRWAŁE	**1 176 293**	**1 277 023**
1. Wartość firmy	588 864	692 194
2. Wartości niematerialne	111 936	112 946
3. Rzeczowe aktywa trwałe	316 252	328 670
4. Nieruchomości inwestycyjne	9 096	9 290
5. Inwestycje rozliczane zgodnie z metodą praw własności	3 603	1 687
6. Pozostałe aktywa finansowe długoterminowe	28 400	26 654
7. Należności długoterminowe	35 366	35 407
8. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	80 237	66 973
9. Pozostałe aktywa trwałe	2 539	3 202
II. AKTYWA OBROTOWE	**2 167 092**	**2 139 319**
1. Zapasy	1 065 108	1 103 922
2. Pozostałe aktywa finansowe krótkoterminowe	82 189	89 318
3. Należności krótkoterminowe	741 073	750 654
3.1. Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	738 977	735 414
3.2. Należności z tytułu podatku dochodowego	2 096	15 240
4. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	267 081	186 345
5. Pozostałe aktywa obrotowe	11 641	9 080
AKTYWA RAZEM	**3 343 385**	**3 416 342**

KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA	31.12.2014	31.12.2015
I. KAPITAŁ WŁASNY RAZEM	**623 056**	**693 222**
1. Kapitał własny przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	614 962	681 246
1.1. Kapitał zakładowy	22 709	22 630
1.2. Kapitał zapasowy	419 326	616 096
1.3. Akcje własne	(3 056)	-
1.4. Kapitał pozostały-rezerwowy	145 421	143 623
1.5. Różnice kursowe z przeliczenia jednostek podporządkowanych	25 093	25 694
1.6. Kapitał z tytułu zysków i strat aktuarialnych z tyt. świadczeń pracowniczych po okresie zatrudnienia	807	547
1.7. Zyski (straty) zatrzymane	4 662	(127 344)
- zysk (strata) z lat ubiegłych	(51 274)	(212 886)
- zysk netto	55 936	85 542
1.8. Udziały niekontrolujące	8 094	11 976
II. ZOBOWIĄZANIA DŁUGOTERMINOWE	**631 426**	**491 447**
1. Zobowiązania i rezerwy długoterminowe	624 901	484 433
1.1. Pozostałe zobowiązania finansowe	614 876	473 905
1.2. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	7 631	7 477
1.3. Rezerwy długoterminowe	2 394	3 051
1.4. Przychody przyszłych okresów	6 525	7 014
III. ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE	**2 088 903**	**2 231 673**
1. Zobowiązania i rezerwy krótkoterminowe	2 050 556	2 191 515
1.1. Pozostałe zobowiązania finansowe	40 802	96 894
1.2. Zobowiązania z tytułu faktoringu odwrotnego	168 700	208 648
1.3. Rezerwy krótkoterminowe	10 444	14 112
1.4. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	1 819 839	1 865 861
1.5. Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	10 771	6 000
2. Przychody przyszłych okresów oraz rozliczenia międzyokresowe	38 347	40 158
Kapitał własny i zobowiązania razem	**3 343 385**	**3 416 342**

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH

	31.12.2014	31.12.2015
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej		
I. Zysk (strata) brutto	84 678	124 220
II. Korekty razem	48 377	(1 786)
1. Udział w (zyskach) stratach netto jednostek podporządkowanych wycenianych metodą praw własności	2 239	2 005
2. Amortyzacja	38 162	50 000
3. (Zyski) straty z tytułu różnic kursowych	1 714	1 503
4. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	17 479	26 153
5. (Zysk) strata z działalności inwestycyjnej	(30 153)	(95 112)
6. Zmiana stanu zapasów	(103 713)	(34 177)
7. Zmiana stanu należności	(70 645)	15 754
8. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	229 405	72 507
9. Zapłacony podatek dochodowy	(36 636)	(40 425)
10. Inne korekty netto	525	6
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I +/- II)	133 055	122 434
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej		
I. Wpływy	258 598	287 189
1. Zbycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	44 256	11 637
2. Zbycie jednostek zależnych pomniejszone o środki pieniężne tych jednostek	117	20
3. Nabycie jednostek zależnych pomniejszone o środki pieniężne tych jednostek	29	-
4. Spłata udzielonych pożyczek	206 830	264 723
5. Odsetki	7 266	10 788
6. Inne wpływy inwestycyjne netto	100	21

	31.12.2014	31.12.2015
II. Wydatki	(335 095)	(343 060)
1. Nabycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	(94 655)	(55 331)
2. Nabycie jednostek zależnych pomniejszone o środki pieniężne tych jednostek	-	(12 787)
3. Koszty nabycia spółki	(131)	(53)
4. Nabycie pozostałych aktywów finansowych	(1 795)	(3 708)
5. Udzielone pożyczki	(233 133)	(270 032)
6. Inne wydatki inwestycyjne netto	(5 381)	(1 149)
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I - II)	(76 497)	(55 871)
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej		
I. Wpływy	270 301	132 556
1. Kredyty i pożyczki, emisja dłużnych papierów wartościowych	270 301	132 556
II. Wydatki	(222 183)	(279 855)
1. Nabycie akcji własnych	(5 813)	(2)
2. Wykup udziałów niekontrolujących	(622)	-
3. Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli	(33 557)	(22 291)
4. Dywidendy i inne udziały w zyskach wypłacone przez spółki zależne udziałowcom niekontrolującym	(3 349)	(3 802)
5. Spłaty kredytów i pożyczek, wykup dłużnych papierów wartościowych	(154 165)	(216 951)
6. Z tytułu innych zobowiązań finansowych	(1 830)	(2 062)
7. Odsetki	(22 837)	(34 747)
8. Inne wydatki finansowe netto	(10)	-
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I - II)	48 118	(147 299)
D. Przepływy pieniężne netto, razem (A.III +/-B.III +/- C.III)	104 676	(80 736)
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym:	104 676	(80 736)
- zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	951	1 032
F. Środki pieniężne na początek okresu	162 405	267 081
G. Środki pieniężne na koniec okresu (F+/- D)	267 081	186 345

DANE KONTAKTOWE

Pelion

Pelion S.A.
ul. Zbąszyńska 3
91-342 Łódź, Polska
e-mail: sekretariat_pelion@pelion.eu
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 75 94
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: odpowiedzialni@pelion.eu

SPRZEDAŻ HURTOWA

Polska Grupa Farmaceutyczna S.A.
ul. Zbąszyńska 3
91-342 Łódź, Polska
T: (+48 42) 200 80 44
F: (+48 42) 200 74 33
e-mail: pgf.sa@pgf.com.pl
www.pgf.com.pl

Pharmapoint Sp. z o.o.
ul. Zbąszyńska 3
91-342 Łódź, Polska
T: (+48 42) 200 80 16
F: (+48 42) 613 33 77
e-mail: info@pharmapoint.pl
www.pharmapoint.pl

ZAOPATRZENIE SZPITALI I USŁUGI LOGISTYCZNE

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.pl
www.urtica.pl

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

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.dozsa.pl

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

Biuro:
Al. Jerozolimskie 134,
02-305 Warszawa, Polska
Eurocentrum Office Complex, budynek „Beta"
T: (+48 22) 384 36 00
e-mail: recepcja@drogerienatura.pl
www.drogerienatura.pl

UAB NFG
Gedimino str. 13
LT-44318 Kaunas, Lithuania
T: +370 37 321 199
F: +370 37 320 220
e-mail: limedika@limedika.lt
www.limedika.lt
www.gintarine.lt
www.vaistine.lt

POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ

CONSENSUS Sp. z o.o.
ul. Zbąszyńska 3
91-342 Łódź, Polska
T: (+48 42) 200 72 22
F: (+48 42) 200 71 80
e-mail: poczta@consensus-df.pl
www.consensus-df.pl

Business Support Solution S.A.
ul. Pojezierska 90A
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.ubezpieczenialekowe.epruf.pl

PHARMENA S.A.
ul. Wólczanska 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.eu

Eubioco S.A.
ul. Pojezierska 90A
91-341 Łódź, Polska
T: (+48 42) 200 73 17
F: (+48 42) 200 79 29
e-mail: eubioco@eubioco.eu
www.eubioco.eu

ALE Sp. z o.o.
ul. Pojezierska 90A
91-341 Łódź, Polska
T: (+48 42) 207 76 23
e-mail: kontakt@alenergy.eu
www.alenergy.eu

DOZ Fundacja
ul. Kupiecka 11
03-046 Warszawa, Polska

Biuro w Łodzi:
ul. Zbąszyńska 3
91-342 Łódź, Polska
T: (+48 42) 200 75 50
F: (+48 42) 200 78 99
e-mail: fundacja@doz.pl
www.fundacja.doz.pl

NOTATKI