

*Wyniki skonsolidowane 2010*  
*Prognoza wyników 2011*

CC Group Small & MidCap Conference 1<sup>st</sup> Edition  
Warszawa, 23 marca 2011

## Dane rynkowe

Spółka	NEUCA S.A.
Liczba akcji	4 431 922 sztuki
Kapitalizacja	357 mln PLN, przy kursie 80,5 PLN za akcję z dnia 21.03.2011
Free Float	43,92%
Index	sWIG80, WIG, WIGdiv
Rynek	podstawowy
Ticker	NEU
Zarząd Spółki	Piotr Sucharski – Prezes Zarządu Grzegorz Dzik – Wiceprezes Zarządu Robert Piątek – Wiceprezes Zarządu Jacek Styka – Wiceprezes Zarządu
Strona internetowa	<a href="http://www.neuca.pl">www.neuca.pl</a>
Kontakt IR	<b>CC</b> Group

## 2010 rokiem zmian

- Pierwszy pełny rok działania Grupy w dzisiejszym kształcie – wykorzystanie efektu skali, duży wzrost marży brutto
- Bardzo wysoka dynamika wzrostu zysku netto (bez zdarzeń jednorazowych)
- Rekordowy udział w rynku hurtu aptecznego w Polsce w 4Q 2010
- Budowa struktury holdingowej, powstanie Grupy NEUCA
- Wdrożenie modelu biur handlowych w spółkach dystrybucyjnych, centralizacja logistyki
- Dywidenda z zysku za 2010 rok, prognoza zysku netto na 2011

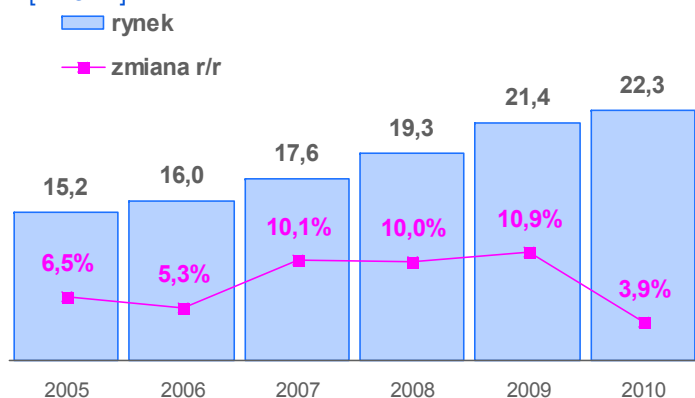


**SYTUACJA  
RYNKOWA**

## Rynek hurtu aptecznego

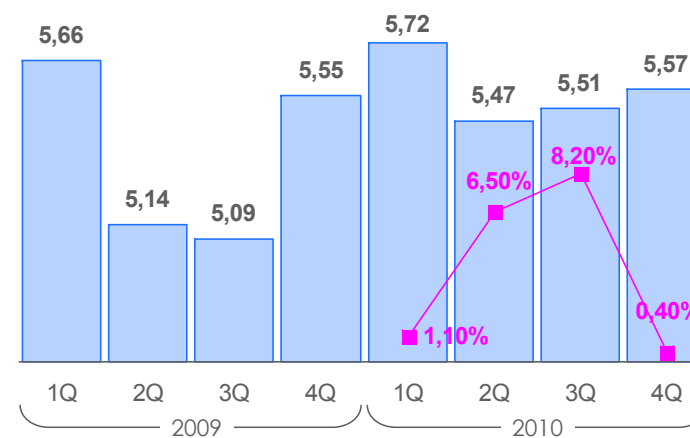
Wartość w latach 2005-2010

[mld zł]



Wartość w kwartałach 1Q 2009 – 4Q 2010

[mld zł]

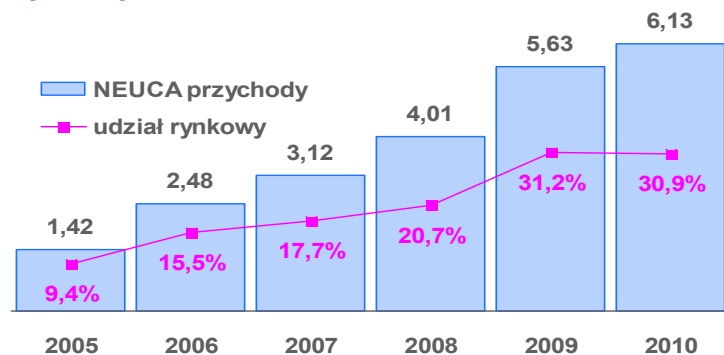


- +3,9% r/r wzrost rynku w 2010 roku zgodny z założeniami Spółki, tj. przedziale 3÷5% r/r
- niski wzrost rynku w 4Q 2010 zgodny z oczekiwaniami
- pozytywne tendencje rynkowe w pierwszych miesiącach 2011 – styczeń +12,18% r/r oraz luty 2011 +11,8% r/r

## Wzrost i pozycja rynkowa

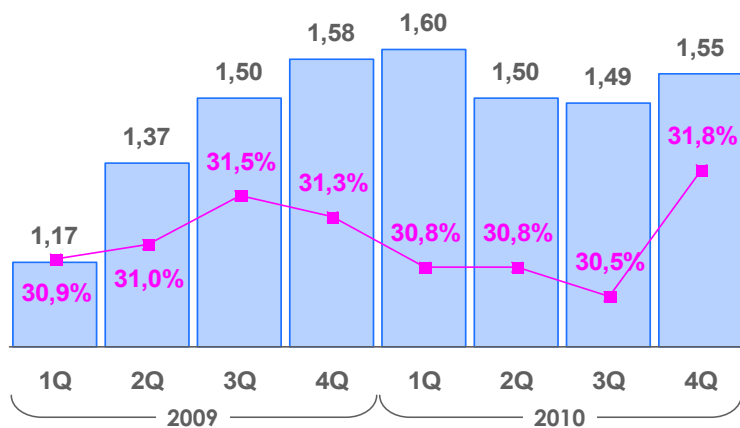
### Wartość przychodów lata 2005-2010

[mld zł]

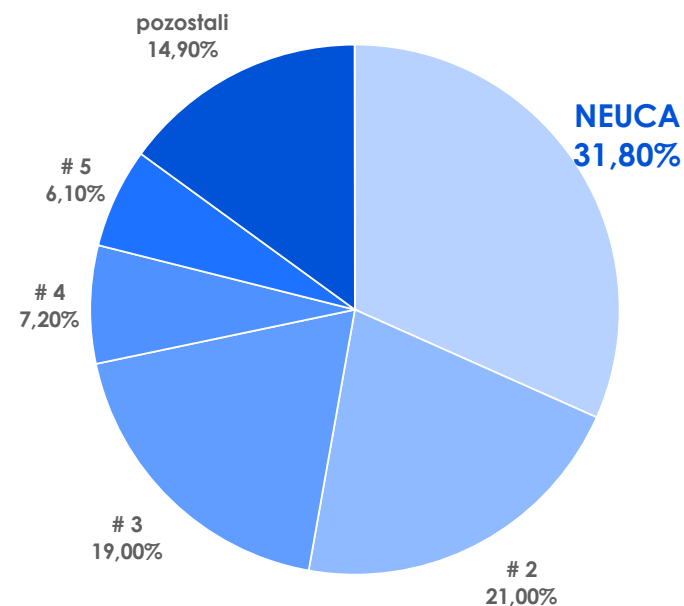


### Wartość w kwartałach 1Q 2009 – 4Q 2010

[mld zł]



### Udziały rynkowe w 4Q 2010



32,4%  
rekordowy udział NEUCA  
w rynku w XII 2010

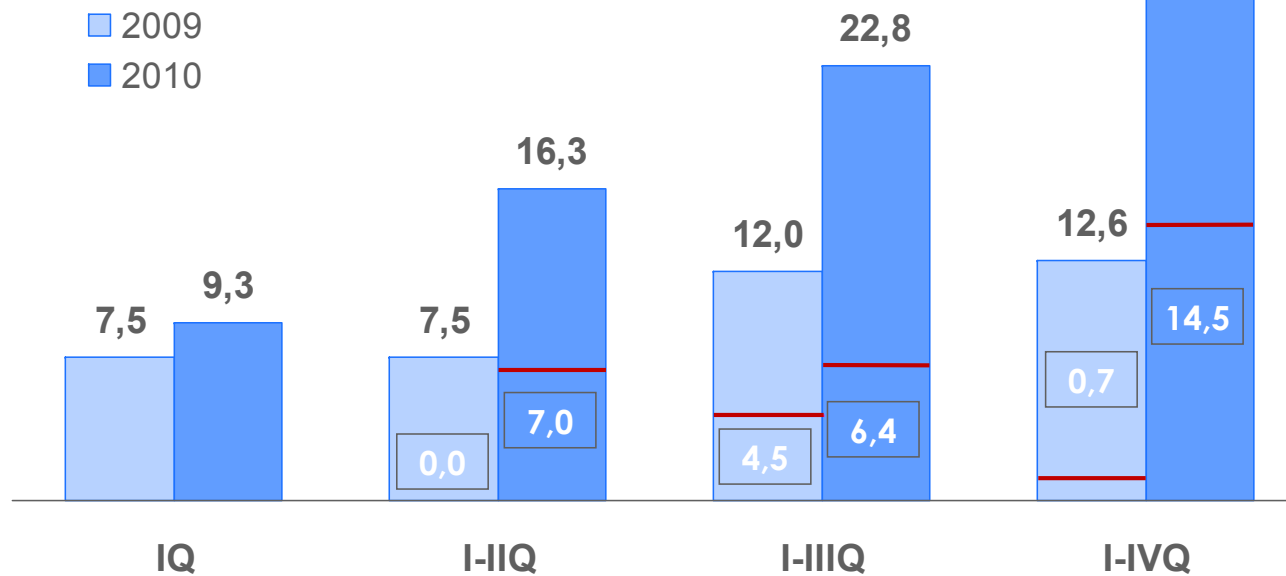


**WYNIKI  
FINANSOWE**

## Podsumowanie wyników 2010



### Wyniki netto, skorygowane



## Wyniki skonsolidowane

(mln zł)	2010	2009	zmiana % r/r	4Q 2010	4Q 2009	zmiana % r/r
przychody	6 131,7	5 626,6	9,0%	1 551,7	1 583,8	-2,0%
<b>zysk brutto ze sprzedaży</b>	<b>515,0</b>	<b>436,5</b>	<b>18,0%</b>	<b>133,5</b>	<b>122,3</b>	<b>9,1%</b>
EBITDA	84,8	77,3	9,7%	22,8	14,7	55,0%
EBIT	63,5	57,0	11,6%	18,1	8,5	112,7%
<b>wynik netto</b>	<b>37,0</b>	<b>38,2</b>	<b>-3,2%</b>	<b>14,2</b>	<b>2,8</b>	<b>406,7%</b>
% przychodów ze sprzedaży						
<b>zysk brutto ze sprzedaży</b>	<b>8,40%</b>	<b>7,76%</b>	<b>+0,64 p.p.</b>	<b>8,60%</b>	<b>7,44%</b>	<b>+1,16 p.p.</b>
EBITDA	1,38%	1,37%	+0,01 p.p.	1,47%	0,93%	+0,54 p.p.
EBIT	1,04%	1,01%	+0,03 p.p.	1,17%	0,54%	+0,63 p.p.
<b>wynik netto</b>	<b>0,60%</b>	<b>0,68%</b>	<b>-0,08 p.p.</b>	<b>0,92%</b>	<b>0,18%</b>	<b>+0,74 p.p.</b>

- +9,0% r/r, +505 mln zł wzrostu skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży za 2010
- poprawa marży brutto ze sprzedaży +0,64 p.p. r/r; rezygnacja z przedhurtu o wartości 110 mln zł
- nieporównywalne wyniki netto z powodu zdarzeń jednorazowych w 2010 i 2009 roku

## Wyniki skon. bez zdarzeń 1-razowych

(mln zł)	2010	2009	zmiana % r/r	4Q 2010	4Q 2009	zmiana % r/r
przychody	6 131,7	5 626,6	9,0%	1 551,7	1 583,8	-2,0%
<b>zysk brutto ze sprzedaży</b>	<b>515,0</b>	<b>436,5</b>	<b>18,0%</b>	<b>133,5</b>	<b>122,3</b>	<b>9,1%</b>
EBITDA	85,6	51,7	66,6%	22,8	12,6	81,6%
EBIT	64,4	31,3	105,6%	18,4	6,4	189,8%
<b>wynik netto</b>	<b>37,2</b>	<b>12,6</b>	<b>195,4%</b>	<b>14,5</b>	<b>0,7</b>	<b>2 121,3%</b>
% przychodów ze sprzedaży						
<b>zysk brutto ze sprzedaży</b>	<b>8,40%</b>	<b>7,76%</b>	<b>+0,64 p.p.</b>	<b>8,60%</b>	<b>7,72%</b>	<b>+0,88 p.p</b>
EBITDA	1,40%	0,92%	+0,48 p.p.	1,47%	0,80%	+0,67 p.p
EBIT	1,05%	0,56%	+0,49 p.p.	1,19%	0,40%	+0,79 p.p
<b>wynik netto</b>	<b>0,61%</b>	<b>0,22%</b>	<b>+0,39 p.p.</b>	<b>0,93%</b>	<b>0,04%</b>	<b>+0,89 p.p</b>

- **blisko 3-krotny wzrost r/r** skorygowanego zysku netto w 2010 oraz **ponad 2-krotny wzrost r/r** skorygowanego EBIT w 2010
- 3,4 mln zł operacyjnych zdarzeń jednorazowych w 2010, w tym:
  - 2,4 mln zł - koszty odpraw: Logistyka 1,3 mln zł, CUW 0,6 mln zł pozostałe funkcje, głównie sprzedaż 0,5 mln zł
  - 0,9 mln zł - ekwiwalenty za urlopy
  - 0,1 mln zł – pozostałe koszty likwidacji środków trwałych

## Wykonanie prognozy 2010

(mln zł)	2010 prognoza	2010 wykonanie	odchylenie
Przychody netto ze sprzedaży	6 600,0	<b>6 132,0</b>	-7,1%
EBITDA*	90,0	<b>85,6</b>	-4,9%
EBIT*	65,0	<b>64,4</b>	-0,9%
Zysk netto*	37,5	<b>37,2</b>	-0,8%

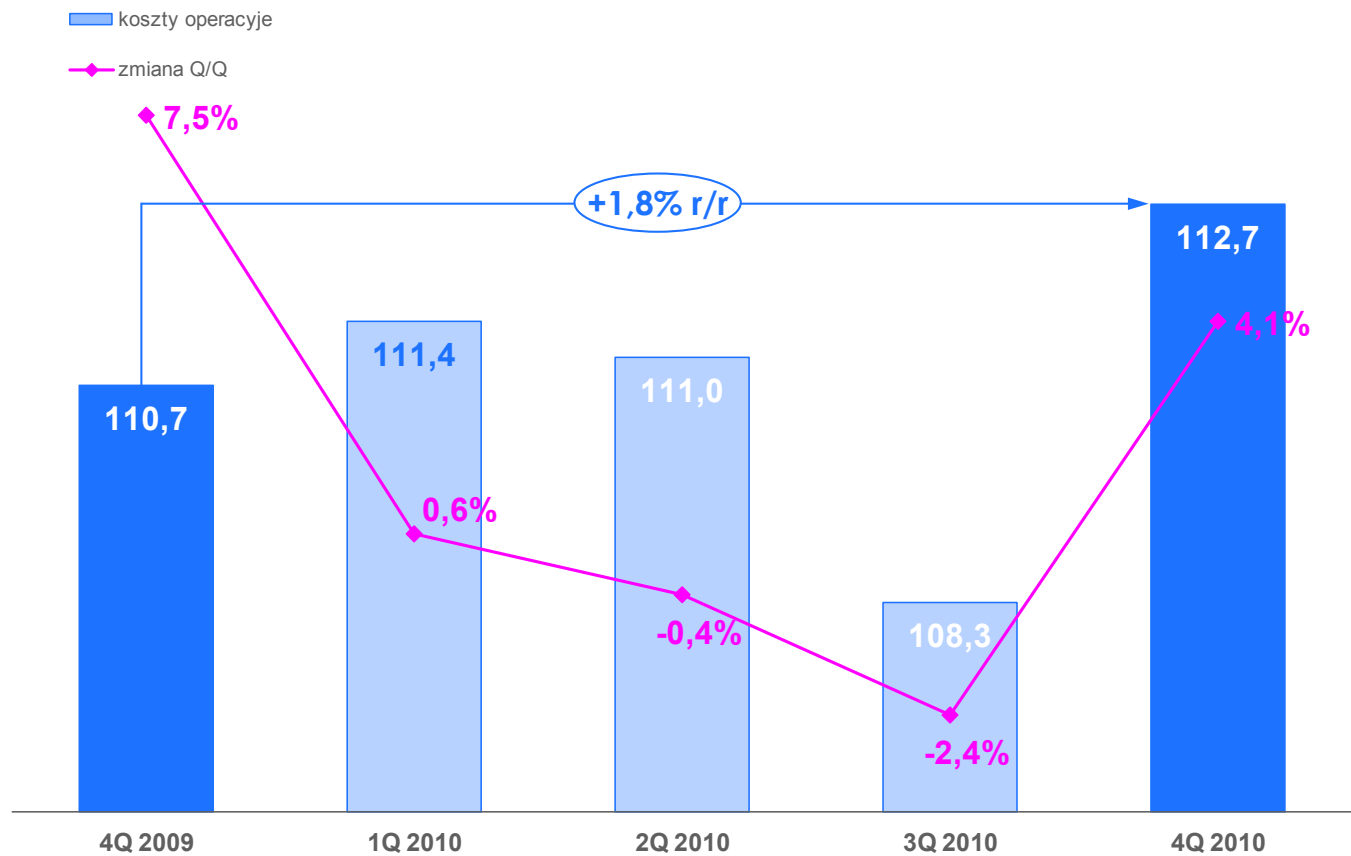
### ▶ Założenia do prognozy 2010

- ▶ wzrost rynku hurtu aptecznego o 3% w 2010 roku
- ▶ wzrost sprzedaży Grupy o 2% ponad rynek
- ▶ spadek o 50% sprzedaży w przedhurcie (o ponad 100 mln zł)
- ▶ utrzymanie w br. obecnego poziomu stawki WIBOR 1M

\* bez zdarzeń jednorazowych

## Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu

### Koszty operacyjne 4Q 2009 – 4Q 2010



## Przychody i koszty finansowe

(mln zł)	2010	2009	4Q 2010	4Q 2009
<b>Przychody finansowe, w tym:</b>	<b>12,1</b>	<b>8,9</b>	<b>3,8</b>	<b>2,3</b>
odsetki	11,0	7,6	3,7	1,9
rozwiązanie odpisów na należności	0,3	-	-	0,1
pozostałe	0,8	1,3	0,1	0,3
<b>Koszty finansowe, w tym:</b>	<b>29,9</b>	<b>22,5</b>	<b>7,6</b>	<b>7,2</b>
odsetki	26,5	20,3	7,1	6,3
provizje bankowe	1,7	0,9	0,1	0,3
ujemne różnice kursowe	0,2	-	0,1	0,2
pozostałe	1,5	1,3	0,3	0,4
<b>Saldo z operacji finansowych</b>	<b>-17,8</b>	<b>-13,6</b>	<b>-3,8</b>	<b>-4,9</b>

- renegotjowane umowy kredytowe do końca 2010 => zmniejszenie kosztu odsetkowego o ok. 3,0 mln zł w ujęciu rocznym minimalizujące efekt wzrostu stóp procentowych
- uruchomiony program factoringu zobowiązań
- kontynuacja konsolidacji rachunków bankowych w Grupie
- konsolidacja wszelkich działań i decyzji wpływających na przychody i koszty finansowe na poziomie Holdera

## Zadłużenie i rotacja majątku

- 23,4 mln zł Q/Q spadek zadłużenia finansowego
- wzrost udziału zob. długoterminowych, do 36,6% ogółu zobowiązań finansowych

Zobowiązania finansowe* [fys. zł]	31.12.2010	30.09.2010	30.06.2010	31.12.2009
> długoterminowe	148 275	149 101	138 884	84 667
> krótkoterminowe	257 297	279 891	278 976	281 560
<b>RAZEM</b>	<b>405 572</b>	<b>428 992</b>	<b>417 860</b>	<b>366 227</b>
leasing	75 457	75 523	71 855	55 186
<b>udział długoterminowych</b>	<b>36,6%</b>	<b>34,8%</b>	<b>33,2%</b>	<b>23,1%</b>

- wzrost rotacji zapasów Q/Q sfinansowany wzrostem zobowiązań handlowych – sezonowy wzrost w ostatnich dniach roku
- skrócenie rotacji należności Q/Q – lepsze płatności klientów
- utrzymanie cyklu konwersji gotówki na poziomie 17 dni

Rotacja majątku obrotowego [dni]	4Q 2010	3Q 2010	2Q 2010	1Q 2010
1. cykl rotacji zapasów	53	50	49	34
2. cykl rotacji należności	47	54	49	44
<b>3. cykl operacyjny (1.+2.)</b>	<b>100</b>	<b>105</b>	<b>98</b>	<b>78</b>
4. cykl rotacji zobowiązań	83	87	80	63
<b>5. cykl konwersji gotówki (3.-4.)</b>	<b>17</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>15</b>

**NEUCA**



**REORGANIZACJA  
GRUPY NEUCA**

## Centralizacja logistyki 2010

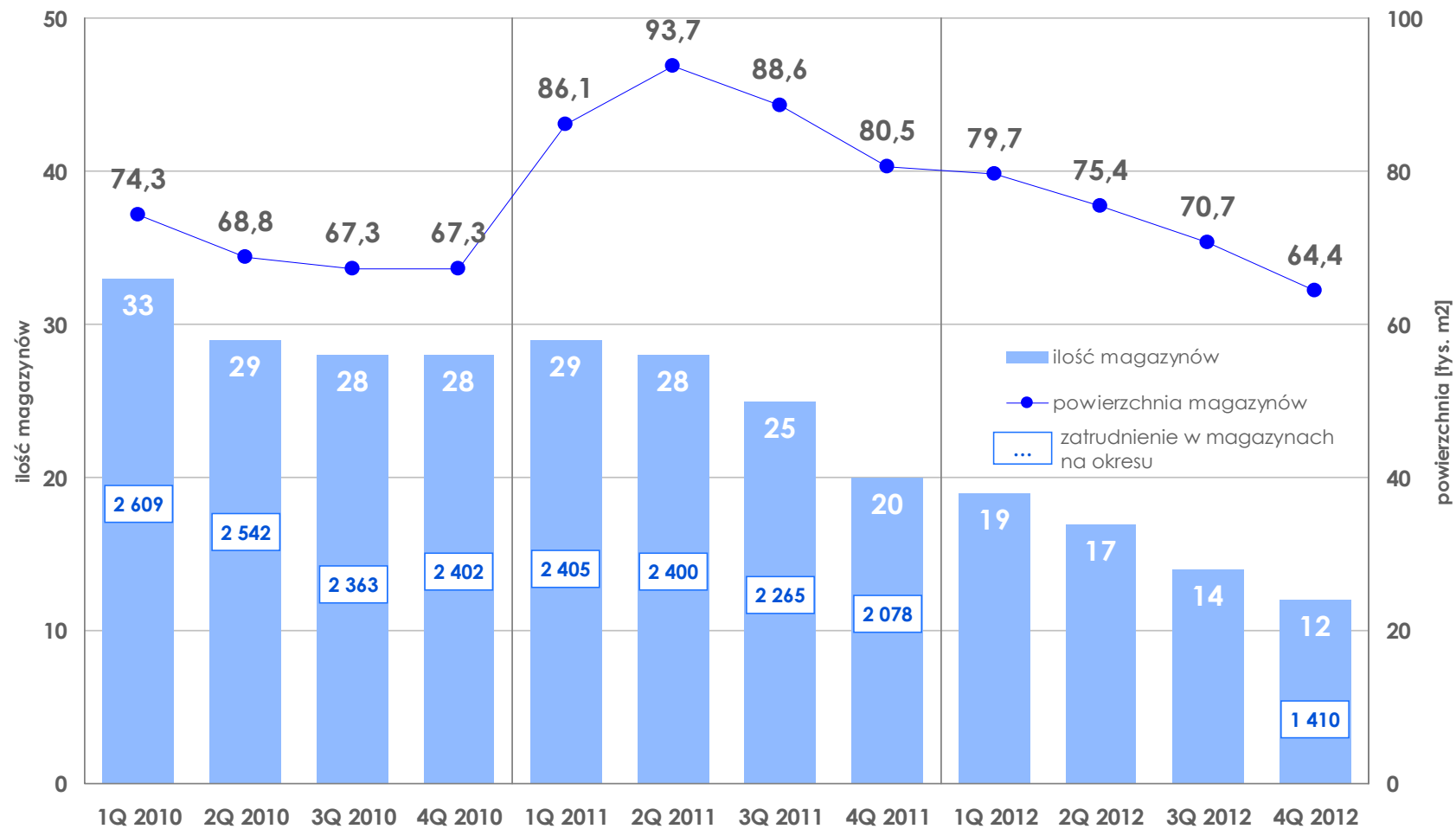
Zamknięcie magazynów: Elbląg, Katowice (Itero), Konin, Kraków, Kraśnik i Włocławek

Przygotowanie do uruchomienia w styczniu 2011 magazynu Ołtarzew

Redukcja zatrudnienia o 367 osób (grudzień 2010 względem grudnia 2009)

Zauważalna redukcja kosztów r/r zarówno nominalnie 3,8% jak i w stosunku do sprzedaży 0,60p%

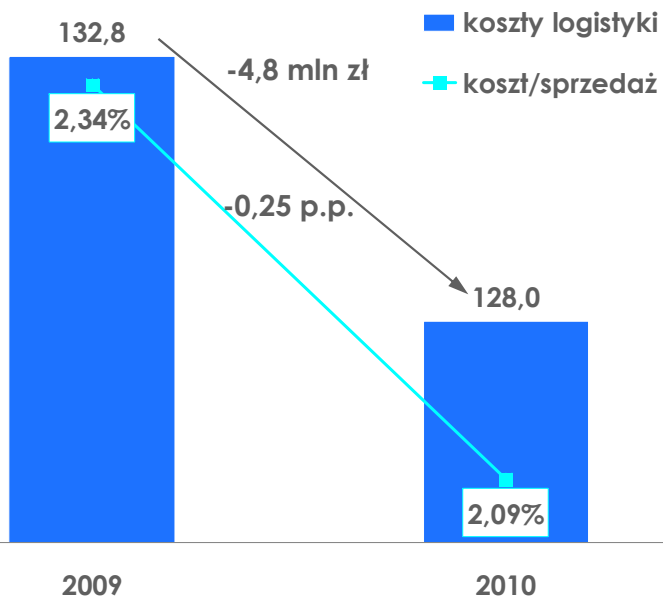
## Magazyny 2010-2012



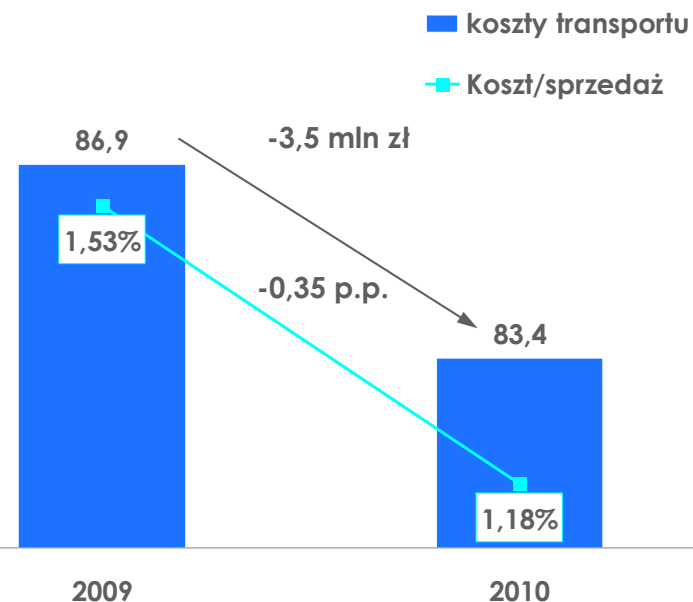
## Logistyka magazynowa i transport - koszty

Koszty (mln zł) i udział w przychodach ze sprzedaży 2010 vs. 2009

### LOGISTYKA MAGAZYNOWA



### TRANSPORT



## Wspólny *back office* Grupy NEUCA

Od stycznia 2011 obsługa wszystkich spółek z grupy d. TORFARMU

11 mln dofinansowania, z czego 2 mln należne w 2010 r.

Włączenie spółek z Grupy Prosper (Citodat i Cefarm) do obsługi w 2011 r.

Włączenie spółki ILC do obsługi w 2011 r.

Prosper planowany do włączenia do obsługi w 2012 r.

Możliwy serwis dla podmiotów spoza Grupy w 2012 r.

Dalsza redukcja kosztów ogólnego zarządu w związku z przejęciem obsługi spółek z Grupy Prosper

**NEUCA**



**NOWE BIZNESY  
GRUPY NEUCA**

## Nowe biznesy



rozbudowa portfela produktów o leki  
brandowe (Nursea)  
i leki marki ekonomicznej (Apteo)  
zwiększanie numeryki sprzedaży



Program Partner wdrożony w 255 od VI.2010  
Program Opieki Farmaceutycznej  
w 80 aptekach  
rozpoczęto test modelu franszyzy na  
30 Aptekach Programu Partner



premiera systemu AMAX i wdrożenia  
testowe w 28 aptekach  
opracowanie dla Świata Zdrowia nakładki  
kontraktowej Amax.con – 240 instalacji



ponad 10 mln zł przychodów ze sprzedaży  
zwiększanie udziału zleceń od klientów spoza  
Grupy NEUCA w przychodach ze sprzedaży

### Dynamiczne wzrosty sprzedaży

- › 55% wzrostu sprzedaży do aptek w 4Q 2010 (58% w całym 2010 roku)
- › miesięczna sprzedaż we wrześniu po raz pierwszy przekroczyła 1 mln zł
- › ponad 2,9 mln PLN z nowych wdrożeń: Nursea Omnicardia, Nursea Urextra i Nursea Betarutin



### Kolejne produkty do wprowadzenia w 2011

- › żelki witaminowe dla dzieci od lat 3 z pozytywną opinią Centrum Zdrowia Dziecka
- › APTEO – nowa marka ekonomiczna pierwszy preparat – Witamina C magnez Mg – premiera kwiecień 2011
- › zaawansowane prace nad marką RX

### Systematyczna poprawa dystrybucji

- › wprowadzanie preparatów Nursea do hurtowni zewnętrznych



### Umacnianie świadomości produktów marki Nursea

- › kontynuacja marketingu konsumenckiego w 3Q i 4Q 2010
- › 82% grupy docelowej obejrzało w tym czasie reklamę ponad 5 razy
- › w całym 2010 r. sprzedano ponad 1 mln opakowań produktów Nursea

### Program Partner od czerwca wdrożony w 255 aptekach

- co najmniej 80% obrotu apteki realizowane w Grupie NEUCA
- w zamian wsparcie w zarządzaniu, narzędzia POF
- instalacja nakładek do rozliczania kontraktów



### Program Opieki Farmaceutycznej dla aptek Partner

- blisko 80 aptek w programie
- oficjalna inauguracja – listopad 2010: konferencja naukowo-edukacyjna w Warszawie dla ok. 130 aptek
- pierwszy program: kardiodiabetologia, kolejne: opieka domowa, zdrowa uroda, pulmonologia

### Franczyza

- rozpoczęto test franczyzy na bazie Programu Partner
- 165 aptek uiszcza opłatę za uczestnictwo w modelu
- Ponad 200 aptek przekazuje dane o sprzedaży zakontraktowanych produktów





Ponad 10 mln PLN łącznych przychodów ze sprzedaży NEKK w 2010, z czego działania poza grupę NEUCA stanowiły ponad 7% wszystkich realizowanych projektów

### Zlecenia wewnętrzne

- promocyjno wizerunkowe akcje o zasięgu ogólnopolskim przeprowadzone dla marki Świat Zdrowia oraz Synoptis
- intensywne wsparcie komunikacyjne akcji Trade adresowanych do Farmaceutów

### Zlecenia zewnętrzne

- kampania VOBIS – realizacja ogólnopolskiej kampanii TV, radiowej i billboardowej
- wprowadzenie marki CAPSO – projekt i realizacja księgi CI oraz materiałów promocyjnych dla branży wewnątrzarskiej
- współpraca z Novo Nordisk – opracowanie i realizacja specjalistycznych szkoleń dla zespołów sprzedażowych branży farmaceutycznej, bieżąca realizacja druków wysokonakładowych
- wsparcie marki Navi Expert – projekty komunikacji w kanale internetowym oraz sprzedaż wspólnej oferty NEKK
- Cinema City – pełna mechanika i komunikacja konkursowa promocji Oskarów 2010
- projekty i realizacja materiałów B2B dla Urzędu Miasta Poznania





### ▶ Wprowadzenie do aptek produktu AMAX

- ▶ w pierwszym etapie trzy województwa kujawsko – pomorskie, łódzkie, mazowieckie
- ▶ target 4Q 2010 -75 aptek, zgłoszono 90 aptek, podpisano 35 umów wdrożeniowych na wymianę oprogramowania, 15 aptek finalizuje uzgodnienia przed podpisaniem umowy
- ▶ liczba wykonanych wdrożeń na dzień 15.03.2011 - 28 aptek

### ▶ AMAX CON

- ▶ program do rozliczenia odsprzedaży w ramach kontraktów w SZ
- ▶ w trakcie implementacji rynkowych, wdrożono do 240 aptek
- ▶ plan do końca Q2 2011 roku wdrożenie we wszystkich aptekach kontraktowych ( ok 400 aptek)

### ▶ AMAX NET – program do porównywania cen i zarządzania zamówieniami



**WYZWANIA  
I PLANY NA 2011**

## Wyzwania 2011 roku

Wdrożenie modelu biur handlowych w b. GK Prosper

Nowa strategia organizacyjna – zarządzanie procesowe, zarządzanie przez cele:

- architektura i właścicielstwo procesów – kto za co odpowiada!
- badania satysfakcji klienta – mierzymy poziom spełnienia oczekiwań klienta
- mierniki i system dystrybucji celów, system ocen, motywacja, kompetencje
- standard świadczenia usług wewnętrznych

Wdrożenie nowych produktów Synoptis (Nursea, marki ekonomiczne, marki Rx)

Restrukturyzacja logistyki, uruchomienie magazynu centralnego w Poznaniu

Wdrożenie systemu Call Center, centralizacja telemarketingu

## Prognoza 2011

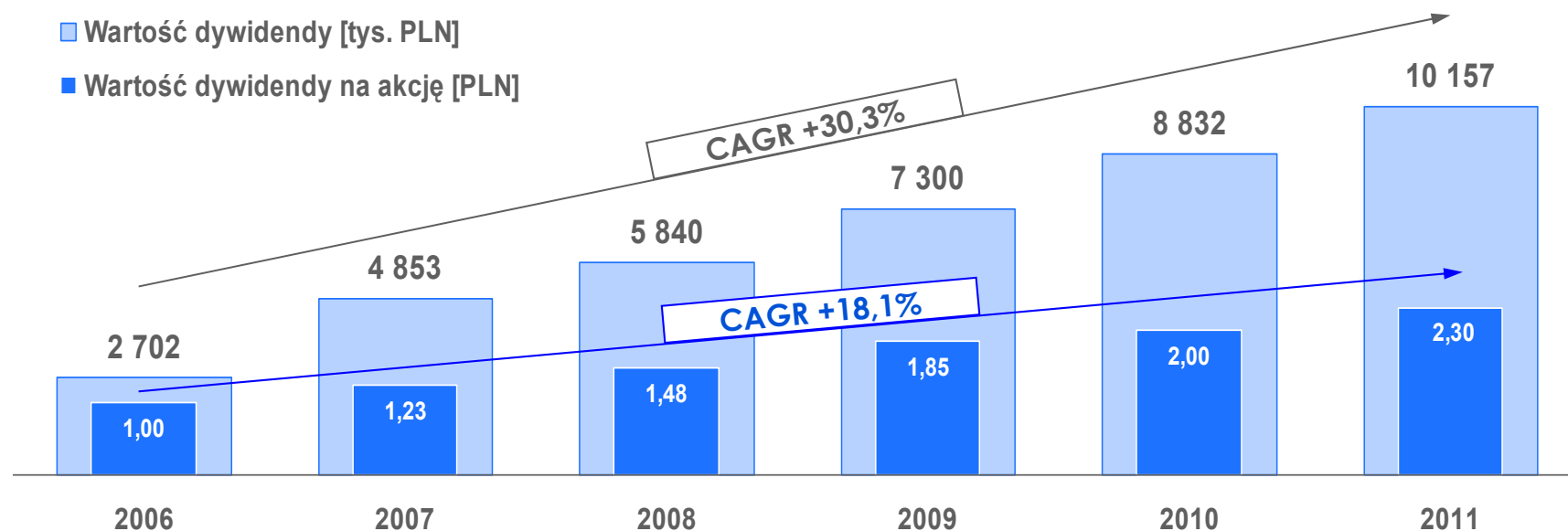
(mln zł)	2010 wykonanie	2011 prognoza	zmiana
Przychody ze sprzedaży	6 132	<b>6 440</b>	+5,0%
EBITDA*	85,6	<b>100,0</b>	+21,6%
EBIT*	64,4	<b>76,0</b>	+18,0%
Zysk netto*	37,2	<b>44,0</b>	+18,3%

### ▶ Założenia do prognozy 2011

- wzrost rynku hurtu aptecznego o 5% w 2011 roku
- wzrost wartości sprzedaży Grupy o 5%
- wzrost stawki WIBOR 1M o nie więcej niż 0,5 p.p.

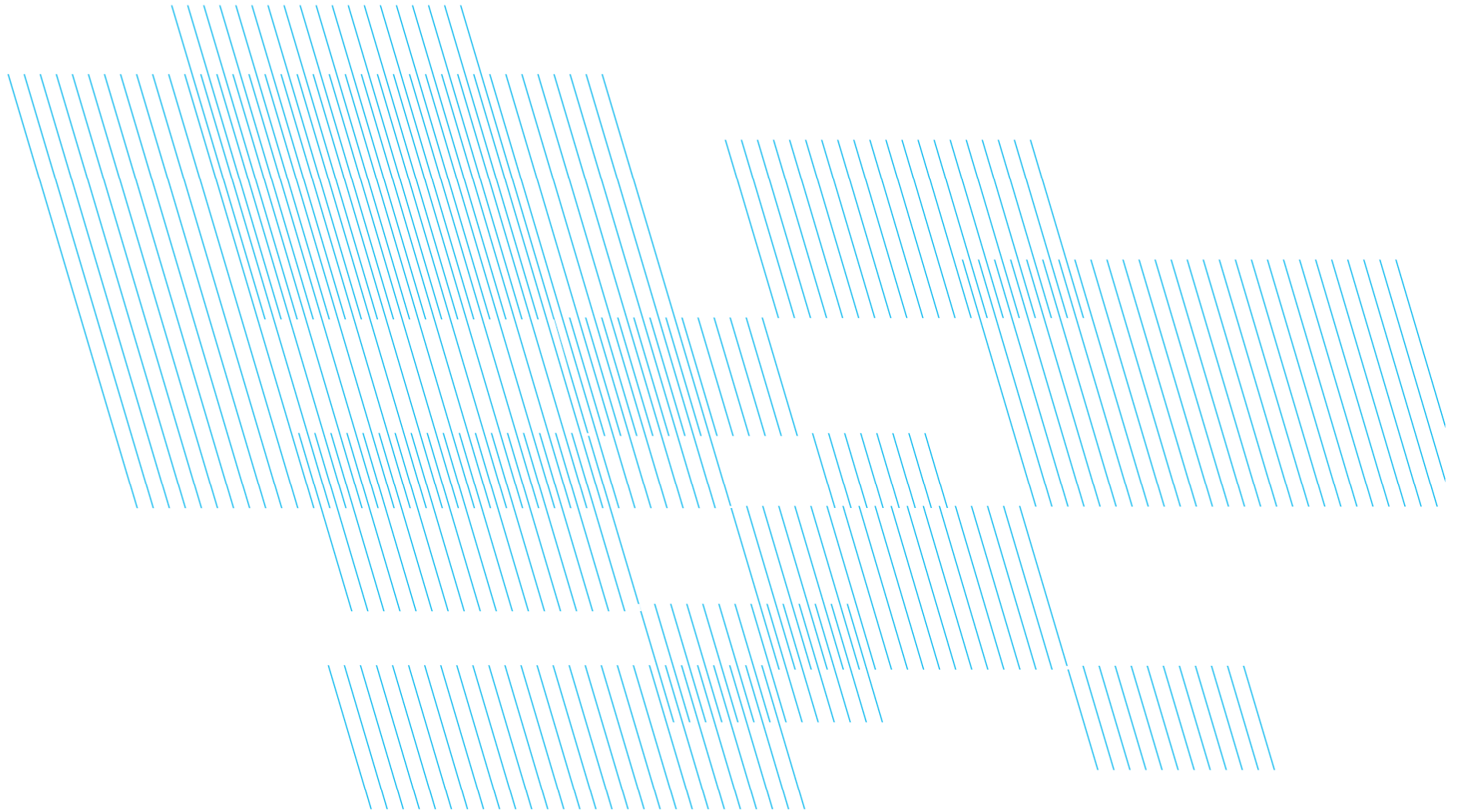
\* bez zdarzeń jednorazowych

## Polityka dywidend 2006-2011

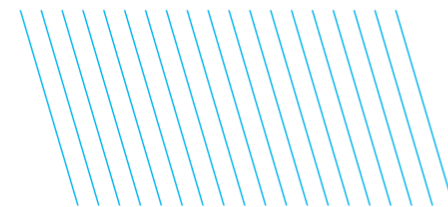


Rekomendowana wypłata dywidendy z zysku za 2010 rok w wysokości 2,30 zł na akcję

**NEUCA**



ZDROWIE ■ SYNERGIA ■ ZAUFANIE



## Zastrzeżenie

Powyższe opracowanie zostało sporządzone wyłącznie w celach informacyjnych i nie ma na celu nakłaniania do nabycia lub zbycia jakichkolwiek instrumentów finansowych. Opracowanie nie stanowi reklamy, oferty ani proponowania nabycia instrumentów finansowych. Zostały w nim wykorzystane źródła informacji, które NEUCA S.A. uznaje za wiarygodne i dokładne, jednak nie ma gwarancji, że są one wyczerpujące i w pełni odzwierciedlają stan faktyczny. Opracowanie może zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłości, które stanowią ryzyko inwestycyjne lub źródło niepewności i mogą istotnie różnić się od faktycznych rezultatów. NEUCA S.A. nie ponosi odpowiedzialności za efekty decyzji, które zostały podjęte na podstawie niniejszego opracowania. Opracowania nie należy traktować jako źródła wiedzy wystarczającej do podjęcia decyzji inwestycyjnej. Odpowiedzialność za sposób wykorzystania informacji zawartych w opracowaniu spoczywa wyłącznie na korzystającym z opracowania. Opracowanie podlega ochronie wynikającej z ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych. Powielanie, publikowanie lub jego rozpowszechnianie wymaga pisemnej zgody NEUCA S.A.