



T O R F A R M

Lider w hurtowej sprzedaży leków do aptek

18 sierpnia 2008

Agenda

1. Informacje o spółce

2. Wyniki Grupy TORFARM w II kw. 2008

3. Strategia rozwoju Grupy TORFARM



TORFARM



ANACEUM s.a.
Hurtownia Leków
ul. Węgierska 148a, 33-300 Nowy Sącz



Optima Radix



Dolpharma



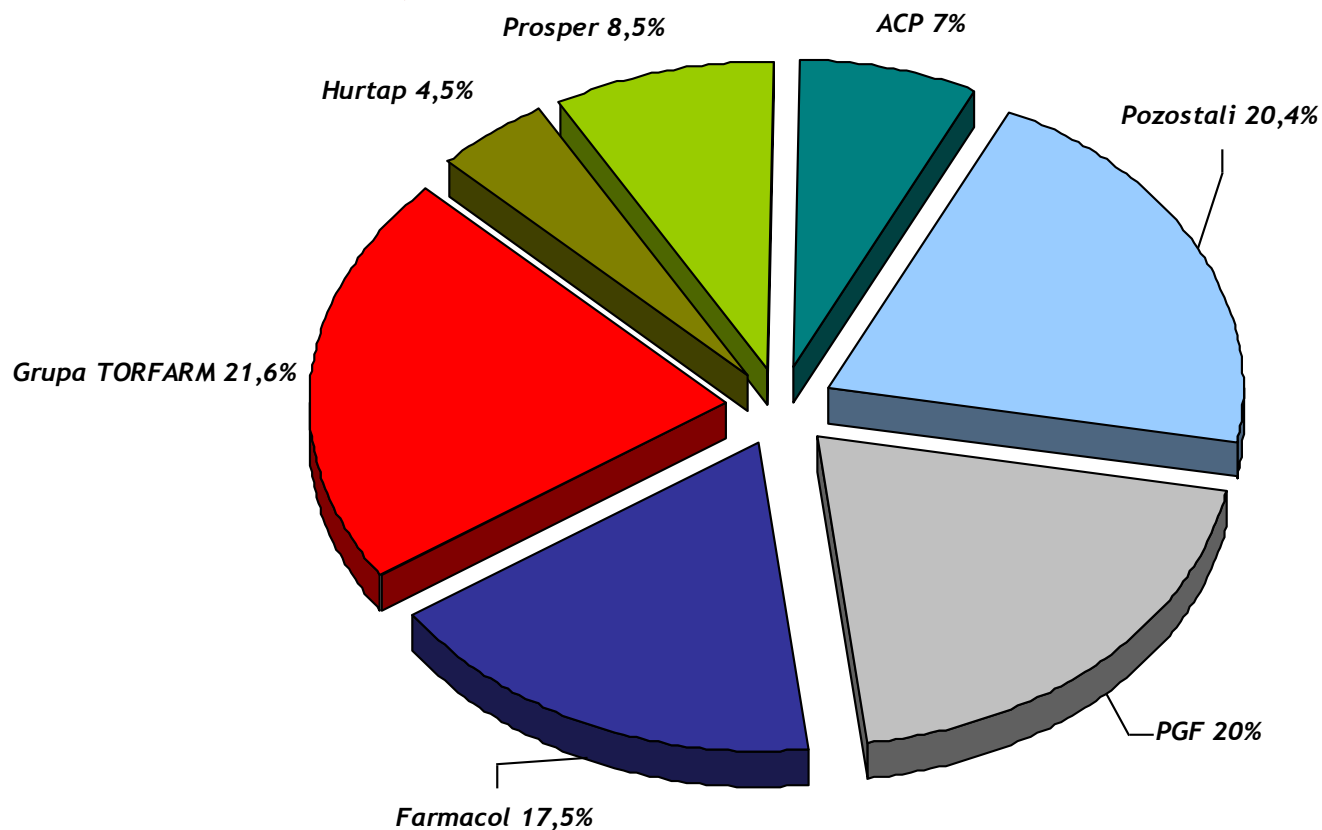
Vita+
Tadanco



itero

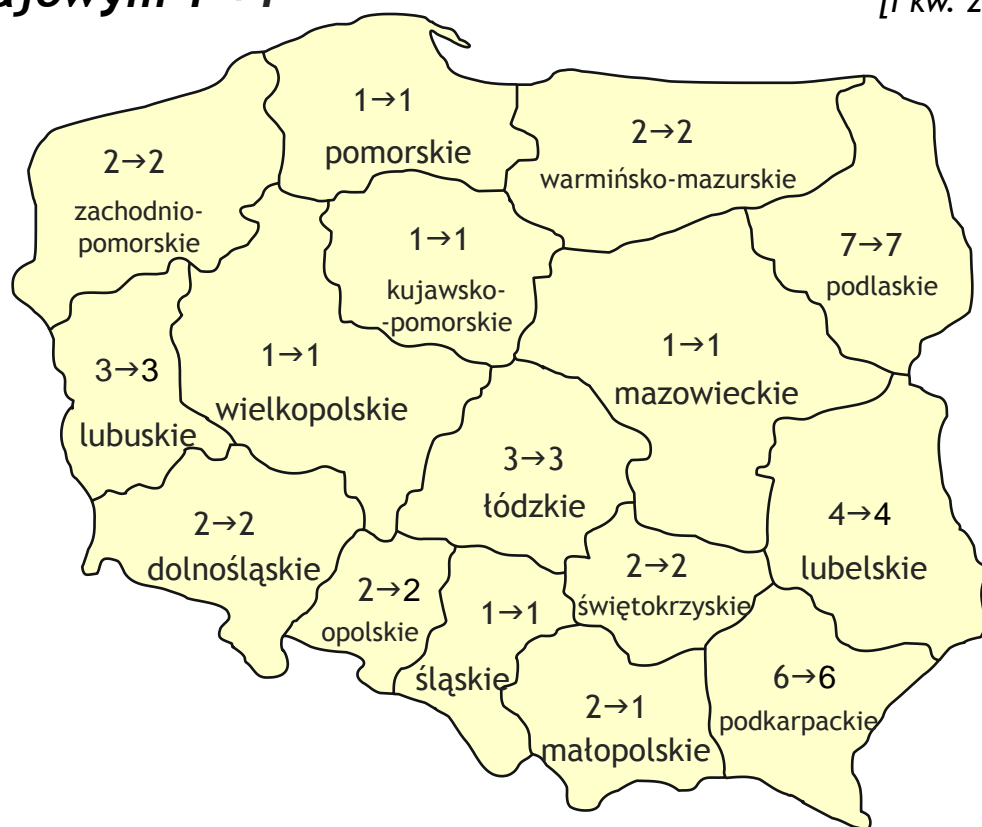
- ✦ Jesteśmy liderem na rynku hurtowej sprzedaży do aptek. Świadczymy kompleksowe usługi w zakresie handlowej i pozahandlowej obsługi aptek
- ✦ Grupa TORFARM to, oprócz spółki matki, 15 spółek zależnych oraz ok. 3300 pracowników

Grupa TORFARM utrzymała w drugim kwartale 2008 roku pozycję lidera rynku hurtowej sprzedaży do aptek z udziałami na poziomie 21,1% (po przejęciu w lipcu spółki PROMEDIC udział Grupy TORFARM wynosi 21,6 %)



Pozycja Grupy TORFARM na rynku krajowym 1 → 1

[I kw. 2008 → II kw. 2008]



Źródło: IMS Health



Świat Zdrowia

Świat Zdrowia to zintegrowany kanał sprzedaży detalicznej leków oparty na partnerskich relacjach z NIEZALEŻNYMI aptekami

Program zwiększa rentowność Grupy TORFARM oraz jej partnerów aptecznych - buduje pozycję rynkową aptek - uczestników programu na rynku detalicznym

Przychody reklamowe w II kw. 2008 : 1,5 mln zł

W II kwartale 2008 r Świat Zdrowia pozyskał do współpracy w ramach programu 23 nowe apteki. W programie uczestniczy już 1474 aptek co stanowi 11,3% wszystkich aptek na rynku oraz generuje 30% obrotów Grupy TORFARM

Celem na koniec 2008 roku jest objęcie programem około 1800 Aptek. Docelowo w Programie uczestniczyć ma około 2500 aptek

W latach 2008 - 2010 przewidujemy wzrost rynku hurtowej sprzedaży leków do aptek o około 5% rocznie

Nastąpi dalsza konsolidacja rynku - udziały rynkowe 3 największych dystrybutorów wzrosną w tempie 2 - 10 proc rocznie. Przewidujemy rosnącą tendencję do koncentracji rynku hurtu aptecznego

W wyniku postępującego procesu rozbudowy kompetencji sprzedażowo - marketingowych producentów farmaceutycznych redukowana jest funkcja hurtowni do poziomu czysto logistycznego w rezultacie czego następuje proces erozji marż hurtowych

*prognozy własne

- ✦ **Rosnące znaczenie skali działalności hurtowni powodujące utratę możliwości generowania zysków przez mniejsze podmioty na rynku**

- ✦ **Główne czynniki powodujące wzrost znaczenia skali działalności:**
 - ✦ rosnąca presja negocjacyjna ze strony producentów
 - ✦ kształt funkcji poziomu kosztów jednostkowych w logistyce magazynowej i transportowej
 - ✦ możliwość budowy programów budujących lojalność aptek
 - ✦ zdolność największych podmiotów na rynku do budowania zintegrowanych kanałów dystrybucji - bezpośrednich powiązań bądź własnościowych bądź umownych - w układzie hurt - detal ograniczających tzw. koszty przetargowe (rabaty)

Agenda

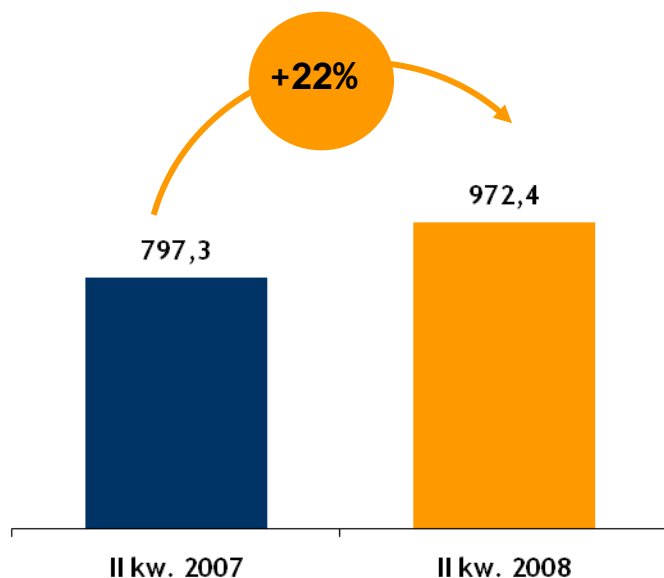
1. Informacje o spółce

2. Wyniki Grupy TORFARM w II kw. 2008

3. Strategia rozwoju Grupy TORFARM

- ✦ Znaczący wzrost przychodów Grupy - 972,4 mln zł, wzrost o 22,0 % r/r.
- ✦ Wzrost marży brutto do 8,0% (z poziomu 5,5% w II kwartale 2007)
- ✦ Zysk z działalności operacyjnej 11,4 mln zł, wzrost o 146 % w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego
- ✦ Wzrost zysku netto Grupy do ponad 5,3 mln zł, - wzrost o 73 % r/r.

Przychody ze sprzedaży Grupy TORFARM [mln zł]



Przychody ze sprzedaży Grupy Torfam w II Q 2008 roku wzrosły o 22% w porównaniu do II Q 2007

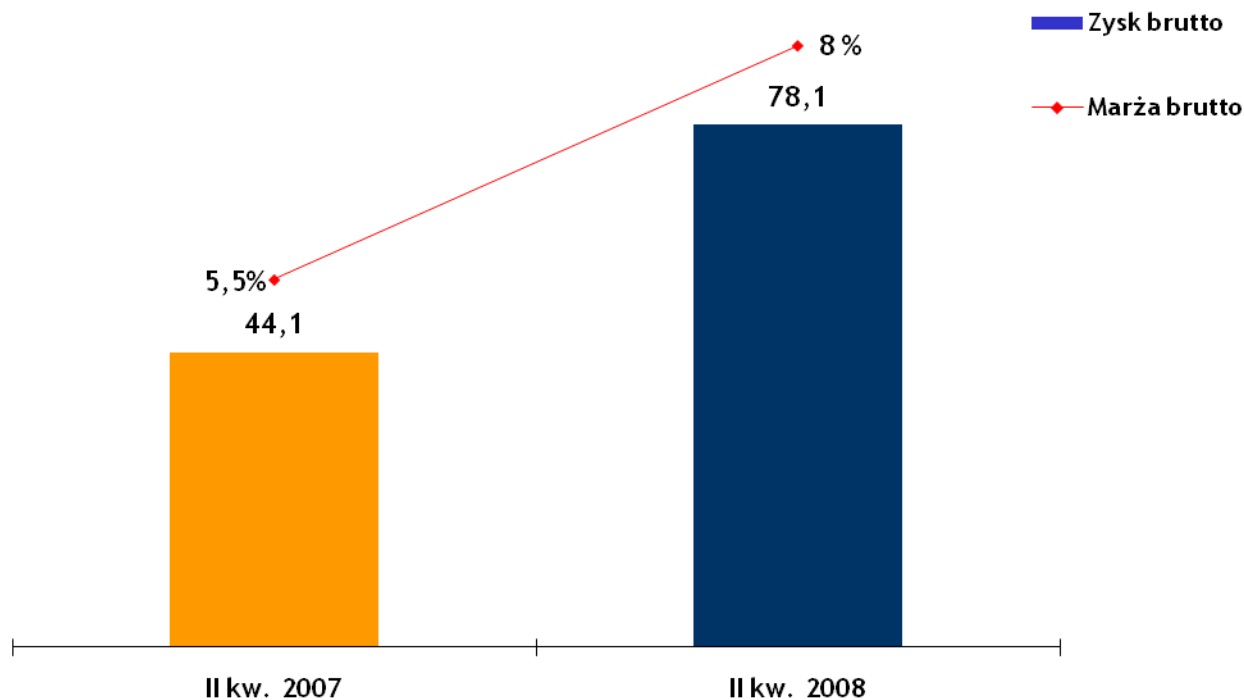
Wzrost przychodów ze sprzedaży Grupy TORFARM związany był w głównej mierze z:

1. Konsolidacją wyników Optima Radix (od III kw 2007 r.), Itero Katowice (od 1.11.2008 r.) oraz Panaceum (od 1.02.2008 r.)
2. Wyraźnym wzrostem rynku hurtu aptecznego o ponad 12,4% w stosunku do II kwartału 2007 r.

Udział TORFARM S.A. w rynku hurtu aptecznego utrzymał się na poziomie 11,5 %. Wzrost sprzedaży TORFARM S.A. o 51,6% jest wynikiem przejścia przez spółkę roli dostawcy dla całej Grupy TORFARM.

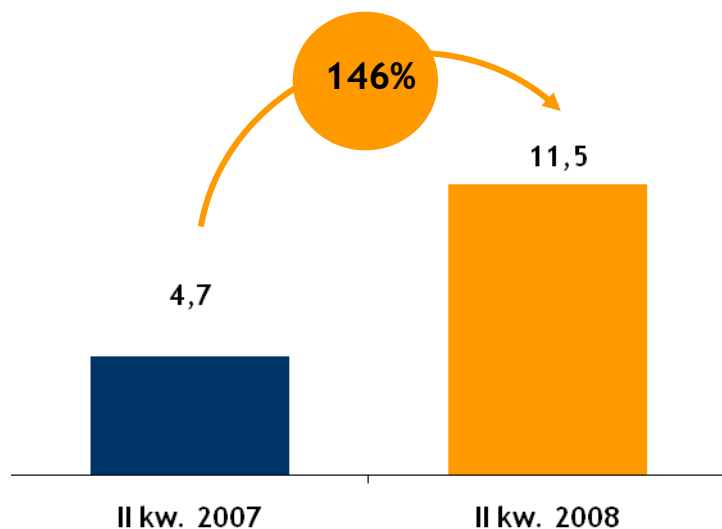
- ✦ **Wzrost rynku hurtowej sprzedaży do aptek w II kwartale 2008 o 12,4%**
- ✦ **Utrzymanie w II kwartale 2008 pierwszej pozycji na rynku hurtowej sprzedaży do aptek 21,1 % udziału w rynku (w wyniku przejęcia spółki PROMEDIC udział Grupy TORFARM w rynku wzrósł do 21,6%)**

Zysk i marża brutto ze sprzedaży Grupy TORFARM [mln zł]



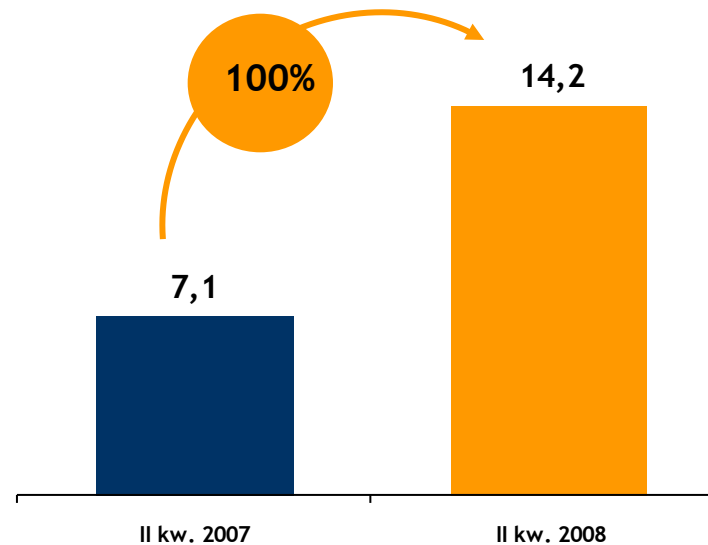
Wzrost zysku brutto ze sprzedaży Grupy TORFARM o ponad 77% oraz marży brutto o ponad 2 punkty procentowe

Zysk na działalności operacyjnej [mln zł]

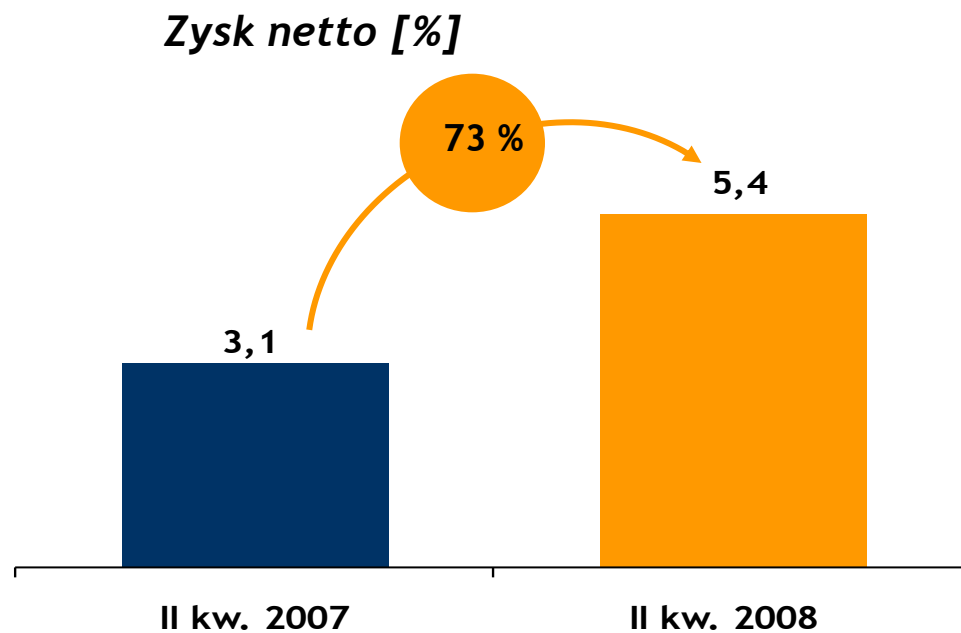


➔ Zysk operacyjny zwiększył się o 146% i wyniósł 11,5 mln zł w porównaniu do 4,7 mln zł w II Q 2007r

EBITDA [mln zł]



➔ EBITDA wzrosła o 100% w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego



Zysk netto Grupy TORFARM wzrósł o 73% r/r i wyniósł 5,4 mln zł.

- ✦ **Wzrost marży brutto do poziomu 8 proc spowodowany był w głównej mierze:**
 - ✦ większą skalą zakupów
 - ✦ dynamicznym rozwojem programu Świat Zdrowia
 - ✦ rozwojem sprzedaży usług dodatkowych dla producentów leków
 - ✦ usprawnieniem procesów zarządzania rentownością klientów







- ✦ **Zwiększenie kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu związane było z:**
 - ✦ Niskim poziomem integracji operacyjnej grupy powodującej powielanie funkcji w obszarach logistyki i funkcji pomocniczych
 - ✦ Realizowanymi projektami konsolidacyjnymi w Grupie Kapitałowej
 - ✦ Restrukturyzacją obszarów marketingu i sprzedaży
 - ✦ Nieefektywnością operacyjną struktur logistycznych będącą rezultatem intensywnych akwizycji

- ✦ **Wzrost kosztów finansowych związany był ze zwiększeniem zadłużenia odsetkowego oraz wyższych stóp procentowych**

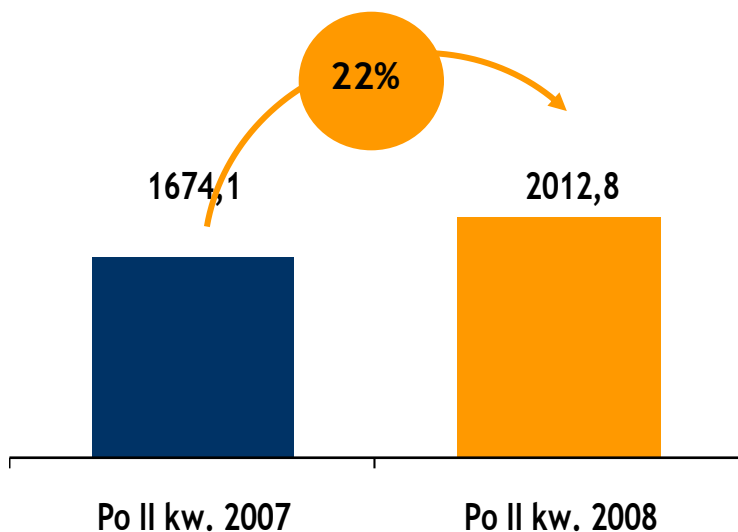
Wyniki Grupy TORFARM w II kw. 2008

Główne wskaźniki finansowe



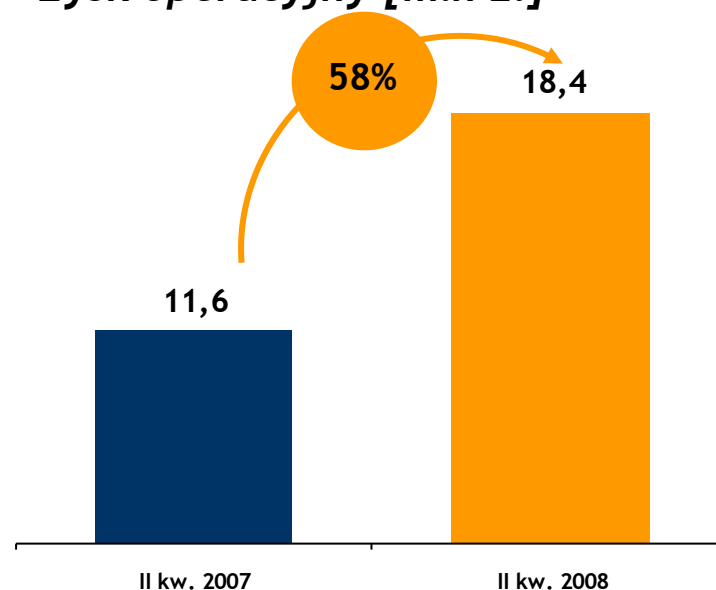
		II kw. 2007	II kw. 2008
EBITDA		7,1 mln zł	14,2 mln zł
Zysk na akcję		2,67	2,94 zł
Marża brutto		5,5 %	8 %
Przychody		797 mln zł	972 mln zł
Zysk netto		3,1 mln zł	5,4 mln zł
Kapitał własny		156 mln zł	170 mln zł

Przychody [mln zł]



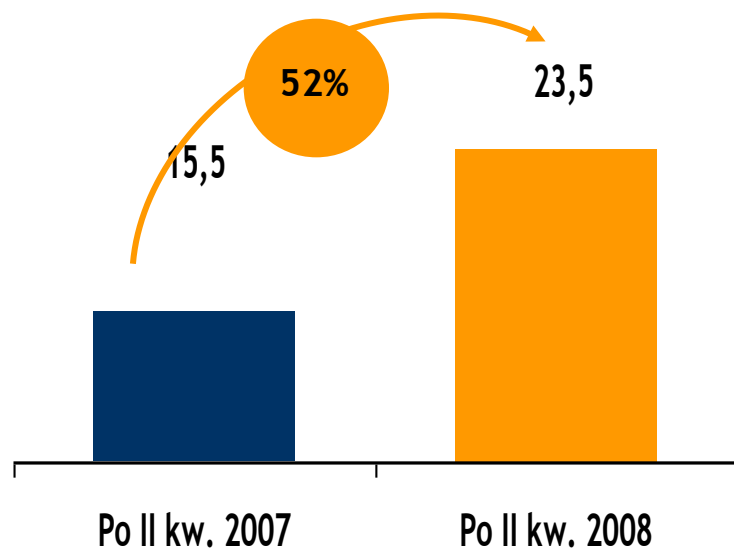
➔ Po II kwartałach 2008r przychody Grupy TORFARM wzrosły o 22% przekraczając 2 miliardy złotych

Zysk operacyjny [mln zł]



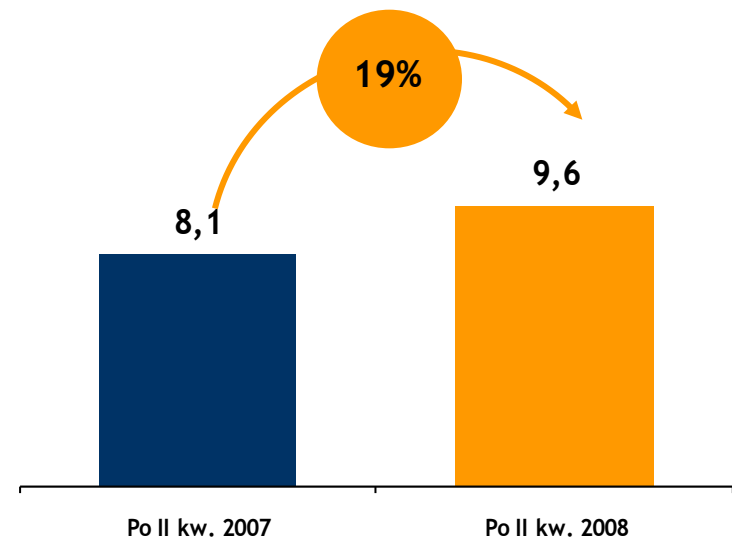
➔ Narastająco po II kwartałach zysk operacyjny wzrósł o 58% o osiągnął wartość 18,4 mln zł

EBITDA [mln zł]



Po II kwartałach 2008r EBITDA wzrosła o 52% osiągając wartość 23,5 mln zł

Zysk netto [mln zł]



Po II kwartałach 2008 zysk netto Grupy przekroczył 9,6 miliona złotych co oznacza wzrost o 19% w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego

Agenda

1. Informacje o spółce
2. Wyniki Grupy TORFARM w II kw. 2008
3. Strategia rozwoju Grupy TORFARM

Pozycja rynkowa

Umocnienie pozycji pierwszego dostawcy hurtowego leków do aptek niezależnych w Polsce z 30 % udziałem w rynku hurtu aptecznego w perspektywie 4 lat

Finansowe




- ✦ Osiągnięcie rentowności netto na poziomie 1,2% w roku 2010
- ✦ Trwały wzrost marży brutto do 7% w roku 2011
- ✦ Redukcja kosztów operacyjnych w logistyce o 0,6% (do sprzedaży) do końca 2011 poprzez konsolidację systemu magazynowo - transportowego oraz automatyzację procesów magazynowych
- ✦ Redukcja kosztów funkcji pomocniczych (Back Office) o 0,10% (do sprzedaży) poprzez ich konsolidację w całej Grupie Kapitałowej do końca 2010 roku

- ✦ Budowa partnerskich relacji z aptekami w oparciu o zasadę niekonkurowania z własnymi klientami

- ✦ Pozwala to na:
 - ✦ Budowę i utrzymanie największego zasięgu numerycznego na hurtowym rynku aptecznym - **pozycja lidera numerycznego**
 - ✦ Budowę i utrzymanie najwyższej średniej pozycji jako dostawcy (w ponad 30% aptek niezależnych w Polsce Grupa TORFARM będzie dostawcą głównym) - **pozycja lidera selektywności**
 - ✦ Maksymalne wydłużenie okresu współpracy z klientem aptecznym - **pozycja lider lojalności**

- ✦ **Rozbudowa systemu kompleksowego wsparcia partnerów aptecznych w oparciu o program marketingowy Świat Zdrowia - kluczowe elementy programu wsparcia niezależnych aptek:**
 - ✦ Budowa systemu kształtowania konkurencyjności aptek - uczestników programu obejmującego marketing, szkolenia oraz dodatkowe korzyści od producentów
 - ✦ Rozwój marki sieci detalicznej - Apteki Świat Zdrowia
 - ✦ Rozwój systemu budowy lojalności pacjentów
 - ✦ Rozwój Wydawnictw dla pacjentów i farmaceutów



Trwale utrzymanie marży brutto na poziomie około 7 proc.

-  Zarządzanie kategoriami produktowymi
-  Rozbudowa serwisu dla producentów
-  Serwis dystrybucji bezpośredniej producentów

Wzmocnienie pozycji lidera rynku

-  Budowa systemu dystrybucji w oparciu o system partnerski

Obniżenie kosztów logistyki i funkcji pomocniczych

-  Redukcja kosztów logistyki magazynowej i transportowej
-  Redukcja kosztów funkcji pomocniczych

- ✦ Reorganizacja systemu magazynowego - redukcja liczby poziomów magazynowych, racjonalizacja przestrzenna
- ✦ Uruchomienie w ciągu 3 lat zautomatyzowanych magazynów centralnych w Katowicach, Warszawie oraz Poznaniu obsługujących 78 proc zamówień Grupy Kapitałowej
- ✦ Likwidacja 15 magazynów lokalnych
- ✦ Wprowadzenie zintegrowanego systemu informatycznego we wszystkich spółkach wchodzących w skład Grupy
- ✦ Restrukturyzacja i konsolidacja procesów back office

- ✦ Trwałe osiągnięcie rentowności netto na poziomie 1,2%
- ✦ Trwały wzrost marży brutto do 7% w roku 2011
- ✦ Redukcja kosztów operacyjnych w logistyce o 0,6% (w stosunku do sprzedaży)
- ✦ Redukcja kosztów funkcji pomocniczych o 0,10% (w stosunku do sprzedaży)

Dziękujemy za uwagę

