

## **List Piotra Sucharskiego, Prezesa Zarządu NEUCA S.A. do Akcjonariuszy**

Szanowni Akcjonariusze

*Miniony rok był szczególnym okresem dla branży hurtu farmaceutycznego. Obniżka marży urzędowej sprawiła, że handel lekami refundowanymi stał się nierentowny. Sytuacja ta była dużym wyzwaniem dla wszystkich dystrybutorów leków. Aby w tych warunkach zwiększyć wyniki, NEUCA musiała szukać możliwości wzrostu w innych obszarach, a także zredukować koszty.*

*Znaczący spadek marży z tytułu zmian ustawowych pokryliśmy w całości z oszczędności na kosztach sprzedaży i zarządu w wyniku przeprowadzonej restrukturyzacji Grupy.*

*Pozytywnie na podmioty działające w branży przełożyło się zachowanie rynku, który w całym roku wzrósł o blisko 10%. Dynamika wzrostu okazała się większa, niż zakładaliśmy w naszej prognozie finansowej. Tak dobry wynik to w dużej mierze efekt niskiej bazy z 2012 r. Jednak w 2014 r. spodziewamy się mniejszej dynamiki wzrostu rynku.*

*W ubiegłym roku NEUCA skupiła się nie tylko na zwiększeniu zysków, lecz również wzmocnieniu pozycji lidera branży. W tym celu Spółka podpisała w sierpniu wstępną umowę przejęcia ACP Pharma. Liczymy, że transakcja pozwoli znacząco zwiększyć udziały rynkowe i jednocześnie szybciej powiększać zyski.*

*Wiele uwagi poświęciliśmy również rozwojowi segmentu marek własnych. Liczba produktów znajdujących się w portfolio Synoptis Pharma znacząco przekroczyła 200 pozycji. Na listach refundacyjnych pojawiły się również pierwsze leki sygnowane naszą marką genoptim. Dodatkowo, wprowadziliśmy na rynek nową markę dermokosmetyków, która została dobrze przyjęta przez apteki. Wszystkie te działania sprawiły, że profity wypracowane przez segment marek własnych zaczynają stanowić istotną wartość w skali zysku całej Grupy.*

*Stale poszukujemy nowych obszarów wzrostu na rynku ochrony zdrowia. W ubiegłym roku w polu naszego zainteresowania znalazł się rynek podstawowej opieki zdrowotnej. Dla rozwoju tego przedsięwzięcia powołaliśmy spółkę i wkrótce w strukturach Grupy pojawią się pierwsze przychodnie. Upatrujemy w tym obszarze duże synergie, ponieważ pacjent, który trafia do przychodni, z reguły kieruje się później do aptek, którym niezmiennie, zgodnie z naszą strategią, poświęcamy najwięcej uwagi.*

*Staramy się, aby niezależne, tradycyjne apteki osiągały najwyższe korzyści i miały najlepsze wsparcie na rynku. Dlatego rozwijamy programy rynkowe, które wpływają na wyższą rentowność aptek oraz poprawę jakości zarządzania asortymentem i personelem. Apteki potrzebują dodatkowego wsparcia również w kontekście zmian na rynku, jakie wywołały przepisy wprowadzone dwa lata temu.*

*Nowe otoczenie prawne to nasze kolejne wyzwanie. W tym roku nastąpiła dalsza obniżka marży hurtowej do 5%. NEUCA przygotowała się na zmienione warunki handlu lekami refundowanymi: będziemy stale rozwijać nowe obszary, umacniać pozycję rynkową oraz konsekwentnie podnosić jakość serwisu. Jestem przekonany, że efektem tych działań będzie wzrost wyników finansowych, a w konsekwencji wzrost wartości firmy.*

Piotr Sucharski

Prezes Zarządu NEUCA SA