

LIST PREZESA ZARZĄDU



Drodzy Akcjonariusze,
rok 2019 był dla nas wyjątkowy.

Drodzy Akcjonariusze,
rok 2019 był bardzo podobny do lat poprzednich.

Zawsze stoję przed dylematem,
którą wersję wybrać.

Narzucony kanon nakazuje podkreślić wyjątkowość właśnie minionego krótkiego okresu, w którym niezwykle wydarzenia wpływają znacząco na naszą teraźniejszość i przyszłość. Chciałbym porzucić ten kierunek, który często zapomina o naszej historii, wpływie naszych wcześniejszych decyzji, tych sprzed trzech, pięciu czy dziesięciu lat. Tymczasem to tamte decyzje stanowią o tym, kim i czym dzisiaj jesteśmy. Fundamentem naszej dzisiejszej pozycji na rynku jest utrzymujące się przekonanie, że potrafimy budować strategię i podejmować decyzje biznesowe w nieskończonym horyzoncie czasowym. Wizja zdobycia pozycji lidera rynku hurtowej dystrybucji leków z 2006 roku zrealizowała się już po roku. Potem pozostało już tylko ją utrzymać, łącząc się z Prosperem w 2009 roku i ACP w 2013 roku. Wizję zdobycia pozycji lidera satysfakcji klienta – apteki niezależnej – z 2013 roku w wielu obszarach realizowaliśmy dopiero w roku 2019. Ale już od kilku lat jesteśmy w tym rankingu wyraźnie przed naszymi największymi konkurentami, prowadzimy teraz zaciętą rywalizację z najlepszymi małymi i średnimi hurtowniami na naszym rynku. Połączenie nieskończonego horyzontu czasowego w podejmowanych decyzjach, słuszności wybranej drogi oraz konsekwencji we wdrażaniu tej strategii jest źródłem naszego sukcesu. W naszej codziennej pracy nad strategią występuje określony ciąg przyczynowo-skutkowy. Wszystko zaczyna się od satysfakcji klienta. Rok 2019 nie był pod tym względem wyjątkowy ani nie różnił się w szczególny sposób od lat poprzednich. Inwestujemy całą naszą energię

i zasoby w poprawę oferty, serwisu i wsparcia. I jesteśmy w tym z każdym tygodniem, miesiącem i rokiem coraz lepsi. Mamy głębokie przekonanie, że gdy rośnie satysfakcja, zwiększa się, mierzone wskaźnikiem NPS, zaufanie naszych klientów. To przekłada się na bardzo wiele aspektów współpracy z naszymi klientami, ponieważ wiarygodność i zaufanie to najważniejsze cechy naszych relacji. Jednym z dowodów na wzrost zaufania jest przyjęcie oferty udziału w naszych programach partnerskich. W efekcie tych działań rośnie zaangażowanie obu stron we wzajemną współpracę, rosną nasze udziały rynkowe i w konsekwencji dynamicznie rośnie zysk firmy. W 2019 roku nastąpiło długo oczekiwane wydarzenie – nasze wieloletnie inwestycje w obszar wsparcia aptek niezależnych, szczególnie skoncentrowane na rozwoju programów rynkowych, pomagających aptekarzom odnaleźć się w konkurencyjnym otoczeniu i pozytywnie wpływających na osiąganę przez nich marżę, spotkały się z rosnącym zaufaniem do nas jako partnera biznesowego. Efektem tego był skokowy wzrost liczby uczestników naszych najbardziej zaawansowanych programów partnerskich: IPRA, Partner i Partner+, nienotowany dotychczas na taką skalę w naszej branży. Na koniec ubiegłego roku w tej formie współpracy z Grupą NEUCA uczestniczyło blisko 2300 aptek, czyli ponad 90 proc. więcej niż przed rokiem. Miało to bardzo duży wpływ na naszą pozycję rynkową. Istotnie umocniliśmy naszą pozycję w segmencie aptek niezależnych, zwiększając udziały w grudniu do blisko 34 proc., czyli o prawie 3 pkt proc. więcej niż przed rokiem. Łączne udziały Grupy NEUCA w rynku w całym roku wyniosły ponad 29 proc.

W ciągu całego roku obserwowaliśmy ponadprzeciętną dynamikę wzrostu rynku dystrybucji leków. Jego wartość w relacji rok do roku zwiększyła się o blisko 5 proc. W tym czasie rosły również wydatki państwa w całym sektorze zdrowia. W 2019 roku liczba nowych leków wprowadzonych do refundacji była najwyższa od pięciu lat. Uruchomiono nowe programy lekowe i wieloletnie programy rządowe. Zwiększają się także indywidualne wydatki pacjentów na profilaktykę i leczenie. Fakty te potwierdzają, że nasza strategiczna decyzja o budowie silnej pozycji Grupy NEUCA na rynku zdrowia była właściwa. W całym 2019 roku łączne przychody przychodni lekarskich, badań klinicznych i telemedycyny wzrosły o 26 proc. do ponad 158 mln zł. Obszar biznesów pacjenckich zyskuje coraz większe znaczenie w kontekście budowy wyniku całej Grupy. Na poziomie zysku operacyjnego segment wypracował ponad 17 mln zł, czyli o 72 proc. więcej niż w 2018 roku. Pamiętajmy jednak, że obszar hurtowej dystrybucji leków i obszar pacjencki działają synergicznie. Dzięki wiedzy o pacjencie, czerpanej z tego obszaru, jego potrzebach i zachowaniach rozwijamy wsparcie dla niezależnych aptek, wzmacniając ich relacje z pacjentem. Rynek zdrowia w Polsce uległ cyfrowej transformacji. Współpracując z naszymi klientami, udzielając im stosownego wsparcia, bardzo dobrze poradziliśmy sobie z wdrożeniem trzech nowych systemów: Polskiego Systemu Weryfikacji Autentyczności Leków, ZSMOPL, czyli Zintegrowanego Systemu Monitorowania Obrotu Produktami Leczniczymi, i e-recepty. Mamy nadzieję, że już niebawem zobaczymy

pierwsze efekty lepszego monitorowania dystrybucji leków, co powinno mieć pozytywny wpływ na dostępność leków w Polsce. Nasze działania we wszystkich obszarach prowadzą do wzmocnienia oferty Grupy i jej pozycji rynkowej, co ma wpływ na rosnące przychody i zyski. W ubiegłym roku sprzedaż Grupy zwiększyła się o blisko 7 proc., a nasze przychody przekroczyły już 8,2 mld zł. Utrzymujemy dyscyplinę kosztową i poprawiamy efektywność. Udział kosztów sprzedaży i zarządu do sprzedaży w 2019 roku spadł w relacji rok do roku o 0,4 pkt proc. do 7,8 proc. Suma tych wszystkich działań przyniosła nam w 2019 roku rekordowe wyniki na poziomie skonsolidowanego zysku netto (bez zdarzeń jednorazowych) w wysokości ponad 120 mln zł. Nasze decyzje sprzed lat przynoszą owoce. W kolejny rok wchodzimy bardzo dobrze przygotowani do realizacji naszej misji, wspierania rozwoju i spełniania oczekiwań naszych klientów.



Piotr Sucharski

Prezes Zarządu NEUCA S.A.