

List Piotra Sucharskiego, Prezesa Zarządu NEUCA SA, do Akcjonariuszy

Drodzy Akcjonariusze

Za nami wyjątkowy rok, który – w zależności od perspektywy – można ocenić na wiele sposobów i te oceny mogą się od siebie mocno różnić. Dla nas najważniejsza jest perspektywa klienta strategicznego, którym jest apteka niezależna. Tu nastąpiła bardzo ważna dla rynku stabilizacja udziałów segmentu aptek niezależnych – po raz pierwszy od wielu lat, dzięki ustawie „apтека dla aptekarza”, dynamika wzrostu tego segmentu była dodatnia i utrzymała na koniec roku ponad 50% udziałów. To najlepszy dowód na słuszność naszej strategii rynkowej, która opiera się na budowaniu równowagi pomiędzy segmentem aptek niezależnych i sieciowych.

Skuteczność naszej strategii oceniamy, biorąc pod uwagę poziom udziałów rynkowych, satysfakcję klienta z naszej oferty, serwisu i wsparcia oraz wskaźnik NPS (Net Promoter Score), który określa chęć klientów do polecenia naszej firmy względem konkurentów.

W tak mierzonej skuteczności naszych działań wypadliśmy w minionym roku doskonale! Utrzymaliśmy bardzo wysokie udziały rynkowe, szczególnie w segmencie aptek niezależnych, które dają nam zdecydowaną pozycję lidera. Przewodzimy również na rynku w bardzo wielu obszarach satysfakcji klienta – jesteśmy bezapelacyjnie najlepsi w obszarze zamówień, reklamacji, transportu, wsparcia biznesu czy współpracy z reprezentantem handlowym. I to, co najważniejsze, na co czekaliśmy od lat – wiara od lat w naszą misję: „Zapewniamy lepszą przyszłość wszystkim niezależnym aptekom w Polsce” pozwoliła nam osiągnąć w 2018 roku najwyższy poziom NPS ze wszystkich dystrybutorów farmaceutyków, co oznacza, że jesteśmy najchętniej polecanym dostawcą leków w Polsce.

Z tego jesteśmy wyjątkowo dumni!

Dla wielu uczestników rynku miniony rok był trudny ze względu na konieczność dostosowania się do wymagań, które przyniosły liczne zmiany legislacyjne. Wdrożenie Zintegrowanego Systemu Monitorowania Obrotu Produktami Leczniczymi oraz tzw. dyrektywy antyfalszywkowej wymaga od producentów, dystrybutorów i aptek wprowadzenia odpowiednich narzędzi w codziennej pracy. Kosztowało to zaangażowanie znaczących zasobów i inwestycji, ale czujemy się bardzo dobrze przygotowani na te zmiany. Wspieramy również naszych klientów w tym zakresie.

Uważamy, że najlepszą receptą na utrzymanie tej dobrej, wyznaczonej już drogi do realizacji naszej misji jest oferta i serwis dostosowane do indywidualnych potrzeb naszych klientów oraz kompleksowe wsparcie poprzez programy apteczne i rynkowe aktywności, które cieszą się coraz większym uznaniem. Na koniec grudnia 2018 roku w naszych programach skierowanych do

niezależnych aptekarzy uczestniczyło ponad 5700 placówek, czyli blisko 40% aptek działających w Polsce, a w najbardziej zaawansowanym programie Partner+ ponad 850 aptek. Farmaceuci dostrzegają w nich wartość, która pozwala im pewniej i bezpieczniej odnajdywać się w trudnym otoczeniu konkurencyjnym.

Chcemy nie tylko docierać z naszą ofertą do nowych klientów, ale również ją poszerzać. Od kilku lat ważnym jej elementem są produkty własne, dedykowane niezależnym farmaceutom. Rozwijamy je z sukcesem – zarówno sprzedaż, jak i zyski z tej działalności utrzymują dwucyfrowe tempo wzrostu.

Nieustająco poszukujemy nowych możliwości, by nasze wsparcie dla niezależnych aptek było jeszcze bardziej kompleksowe i efektywne. Z tego powodu nasze zainteresowania biznesowe wychodzą poza rynek hurtu aptecznego, kierując nas w inne atrakcyjne segmenty rynku ochrony zdrowia. Rozwijamy sieć przychodni lekarskich, ośrodków badań klinicznych, wprowadzamy rozwiązania e-commerce, takie jak platforma Apteline.pl oraz Ortopedio.pl., inwestujemy w rozwiązania telemedyczne. Biznesy pacjenckie z roku na rok zwiększają skalę działania, a w ubiegłym roku wyraźnie przekroczyły próg rentowności na poziomie netto.

To właśnie dzięki temu, że osiągamy cele, które wyznaczyliśmy sobie, myśląc o nich z perspektywy klienta, zyskujemy uznanie w ich oczach. Uzyskaną dzięki temu pozycję rynkową wykorzystujemy do osiągnięcia ambitnych celów finansowych, realizując strategię zrównoważonego wzrostu.

Dzięki rosnącym zyskom regularnie zapewniamy wzrost dywidendy na akcję. Jesteśmy jedną z nielicznych spółek na warszawskiej GPW, które od 13 lat regularnie wypłacają dywidendę. Tylko w ciągu ostatnich sześciu lat Grupa NEUCA przeznaczyła na ten cel ponad 140 mln zł. Również teraz, zgodnie z naszą polityką dywidendową, na podział zysków między akcjonariuszy przekaże więcej środków niż poprzednio. Dywidenda na akcję będzie o ponad 15% wyższa niż w 2018 roku.

Osiągnięcie wszystkich naszych wyników nie byłoby możliwe bez wysiłku i zaangażowania zespołu Grupy NEUCA. Z dumą mogę powiedzieć, że nasza firma skupia najlepszych pracowników na rynku. Dla wielu z nas był to bardzo trudny okres, przeszliśmy przez złożone projekty poprawy efektywności i zmian organizacyjnych. W tym miejscu dziękuję Wam wszystkim, za wysiłek i wzięcie odpowiedzialności na swoje barki!

Wspólnie sprawiliśmy, że Grupa NEUCA jest dziś nie tylko największym w kraju hurtowym dystrybutorem leków, ale również istotnym podmiotem w obszarze ochrony zdrowia, którego obecność na tym rynku będzie coraz bardziej widoczna. Wspólnie pokazujemy, że tę branżę można z sukcesem rozwijać i pozytywnie zmieniać. Jestem przekonany, że w bieżącym roku zrobimy w tym

kierunku jeszcze więcej, co przełoży się na wzrost pomyślności naszych klientów, a w ślad za tym, wzrost zysku oraz wartości naszej Firmy.

Z poważaniem

Piotr Sucharski