



**SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI CORELENS S.A. za
okres 01.01.2018 do 31.12.2018**

CORELENS S.A. | ul. Modlińska 190

Telefon 22 3507451 | Faks 22 350 76 97 | biuro@corelens.pl | www.corelens.pl |

SPIS TREŚCI

1. DANE ORGANIZACYJNE.....	str. 3
1.1. Spółka	str. 3
1.2. Organy Spółki.....	str. 3
2. DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI.....	str. 5
2.1. Podstawowe obszary działalności.....	str. 5
2.2. Zdarzenia mające istotny wpływ na działalność Spółki w 2016 roku.....	str. 5
2.3. Pozycja rynkowa CORELENS S.A.....	str. 6
2.4. Prognozy rozwoju Spółki i rynku.....	str. 7
2.5. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badania i rozwoju	str. 7
3. SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI.....	str. 7
3.1. Sytuacja finansowa Spółki.....	str. 7
3.2. Nabycie udziałów własnych, a w szczególności celu ich nabycia	str. 7
3.3. Posiadane przez jednostkę oddziały.....	str. 7
3.4. Instrumenty finansowe	str. 7
3.5. Stosowanie zasad ładu korporacyjnego	str. 7
4. ISTOTNE WYDARZENIA PO ZAKOŃCZENIU OKRESU SPRAWOZDAWCZEGO.....	str. 9
5. CZYNNIKI RYZYKA.....	str. 10

1. DANE ORGANIZACYJNE

1.1. Spółka

Firma: CORELENS S.A.

Siedziba: Warszawa

Adres: ul. Modlińska 190

Adres internetowy: www.corelens.pl

NIP: 524-275-65-95

REGON: 146496404

CORELENS S.A. powstała w dniu 17 lutego 2014, w wyniku przekształcenia z Corelens Sp. z o.o. aktem notarialnym (Rep. A Nr 772/2014), i zarejestrowana została 26 lutego 2014 roku w Krajowym Rejestrze Sądowym prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla Miasta Stołecznego Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000499608

1.2. Organy Spółki

Organy Spółki stanowi Zarząd, Rada Nadzorcza oraz Walne Zgromadzenie.

Skład akcjonariatu na dzień 31 grudnia 2018 roku stanowi załącznik nr 1 do niniejszego sprawozdania.

1.2.1. Zarząd

Skład Zarządu na dzień niniejszego sprawozdania

Imię i nazwisko	Funkcja	Data rozpoczęcie obecnej kadencji	Data zakończenia obecnej kadencji
Joanna Kamińska	Prezes Zarządu	26 lutego 2017 r.	25 lutego 2020 r.
Łukasz Witczak	Wiceprezes Zarządu	26 lutego 2017 r.	25 lutego 2020 r.

2. DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI

2.1. Podstawowe obszary działalności

CORELENS S.A. działa w modelu B2B i zajmuje się dystrybucją specjalistycznych rozwiązań dla branży okulistycznej – do publicznych i prywatnych ośrodków medycznych na terenie całego kraju. Celem Spółki jest dostarczanie pacjentom najlepszych produktów oraz budowanie najwyższych standardów obsługi ośrodków leczących zaćmę.

Podstawą oferty CORELENS są soczewki wewnątrzgałkowe stosowane w chirurgii zaćmy. Spółka posiada prawo do sprzedaży na warunkach wyłączności w Polsce, soczewek wewnątrzgałkowych marki HOYA (japońskiego lidera branży okulistycznej), jak również linii soczewek produkowanych przez amerykańską firmę RAFI SYSTEMS.

Model biznesowy CORELENS polega na kierowaniu sprzedaży wyłącznie do klientów biznesowych, jakimi są publiczne i prywatne szpitale oraz ośrodki medyczne, które wykonują operacje zaćmy – ich liczba wynosi ok. 300 w skali całego kraju. Blisko 90% z ok. 182 tys. operacji zaćmy wykonywanych rocznie finansowane jest z Narodowego Funduszu Zdrowia. Wartość rynku dystrybuowanych soczewek wewnątrzgałkowych w Polsce wynosi ok. 100 mln PLN.

Spółka działa na terenie całego kraju, realizując sprzedaż poprzez zespół specjalistów ds. sprzedaży o wieloletnim doświadczeniu.

2.2. Zdarzenia mające istotny wpływ na działalność Spółki w 2018 roku

2.2.1. Rok 2018 był dla spółki obfity w zdarzenia, które miały i będą mieć w późniejszym okresie bezpośredni wpływ na stan sprzedaży. Na początku minionego roku okazało się, że jeden z wiceprezesów zarządu (Paweł Ostaszewski) nie wypełniał należycie swoich obowiązków. Przez jego działania spółka straciła na sprzedaży, tracąc klientów. 2 miesiące później drugi wiceprezes Rafał Rak złożył wypowiedzenie i przeszedł do konkurencji. To mocno zachwiało spółką, której klienci często współpracują na bazie wypracowanych relacji. Za odejściem pana Raka, odeszli kolejni klienci. W specyfice całej działalności spółki odzyskiwanie lub pozyskiwanie nowych klientów jest bardzo długim procesem, ponieważ umowy zawierane są na długie okresy, nie rzadko na lata. Zarząd zatrudnił nową osobę ale oprócz utrzymywania dotychczasowej sprzedaży na powierzonym terenie potrzeba wiele czasu aby zbudowała nowe relacje, które przełożą się na przyszłą sprzedaż.

2.2.2. Kolejnym zdarzeniem mającym ogromny wpływ na bieżącą działalność, był fakt, że w połowie roku producent soczewek Hoya postanowił wprowadzić na polski rynek drugiego dystrybutora. Producent wcześniej nie przeprowadził za zarządem rozmów nt. swojej nowej polityki. Informację zarząd otrzymał na tydzień przed urealnieniem swych planów, czyli postawił Corelens przed faktem dokonanym. W listopadzie ubiegłego roku firma Hoya ponownie zmieniła swoją politykę, informując bez podania przyczyny, że nie przedłuży z Corelens umowy dystrybucyjnej na kolejny okres. Umowa zatem zakończy się 31.05.2019. Wszystkie umowy przetargowe na soczewki Hoya będą oczywiście zabezpieczone do czasu ich zakończenia.

2.2.3. W związku kończącą się współpracą z firmą Hoya, zarząd obok dotkliwego braku personalnego, musiał rozpocząć poszukiwania kolejnego dostawcy soczewek, które mogły by godnie zastąpić soczewki Hoya. Przeprowadzono wiele rozmów z różnymi producentami w wyniku czego udało się podpisać umowę na wyłączną dystrybucję soczewek hydrofobowych brytyjskiej firmy. Czy soczewki znajdą uznanie na rynku polskim dopiero się okaże, bowiem każdy potencjalny klient musi przeprowadzić odpowiednie ale czasochłonne testy.

2.2.3. W 2018 kurs walut, który ma bezpośrednie znaczenie dla działalności Spółki, nieznacznie się wahał.

2.2.4. Corelens kontynuowała współpracę ze spółką Magellan, instytucją finansową zabezpieczającą należności ze Szpitali publicznych oraz gwarantującą ich planowe finansowanie w terminie nie dłuższym niż 3 miesiące od dnia wystawienia faktury sprzedażowej.

3. Pozycja rynkowa CORELENS S.A.

3.1. Liczba klientów na koniec 2018 roku

Do 31 grudnia 2018 roku Spółka zwiększyła bazę swoich klientów. Są nimi nie tylko ośrodki publiczne i prywatne w kraju lecz także odbiorcy zagraniczni.

3.2. Potencjał rynku i udział w nim Spółki

W 2018 roku Spółka umacniała swoją pozycję na rynku.

Spółka uczestniczyła również w kongresach okulistycznych, prezentując swoją ofertę, gdzie udało się nawiązać kolejne kontakty biznesowe.

3.3. Przewagi konkurencyjne

Do najważniejszych elementów źródeł przewag konkurencyjnych CORELENS zaliczyć należy:

- Wieloletnie doświadczenie sprzedażowe Zespołu CORELENS głównie w chirurgii okulistycznej oraz bezpośrednie relacje z osobami decyzyjnymi u klientów
- Posiadana wyłączność na dystrybucję znanych i cenionych międzynarodowych marek.
- Soczewki do leczenia zaćmy oferowane przez Corelens są konkurencyjne cenowo, niejednokrotnie przewyższając jakością i innowacyjnością produkty dostępne na rynku
- Posiadana umowa z instytucją finansową, gwarantująca terminowe regulowanie płatności realizowanych kontraktów z publicznymi jednostkami medycznymi – zabezpieczenie płynności gotówkowej w Spółce.
- CORELENS działa na rynku o bardzo dużym potencjale wzrostu – w Polsce realizowanych jest ok. 2x mniej operacji zaćmy w przeliczeniu na mieszkańca niż średnio w UE.

3.4. Prognozy rozwoju Spółki i rynku

3.4.1. Uptywający czas pozwala na stopniowe budowanie marki CORELENS, tworzenie bazy referencyjnej oraz docieranie z ofertą do kolejnych ośrodków przez zespół sprzedażowy, tworząc potencjał do wzrostu sprzedaży. Jednocześnie trudno na ten moment prognozować sprzedaż nowych produktów, które będą wprowadzane od początku 2019 w miejsce kończącej się umowy 31.05.19 z firmą Hoya.

3.4.2. Zarząd Corelens systematycznie poszukuje nowych i innowacyjnych produktów, które mógłby włączyć do portfolio, zwiększając tym samym jej konkurencyjność w segmencie oferowanych rozwiązań okulistycznych.

3.5. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badania i rozwoju

NIE DOTYCZY

4. SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI

4.1. Sytuacja finansowa Spółki wybrane dane z Rachunku Zysku i Strat i Bilansu.

4.1.1. Wybrane pozycje z Rachunku Zysków i Strat

Lp.	Wyszczególnienie	PLN
A	Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi	3092707
	Przychody netto ze sprzedaży produktów	159472
	Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	2933235
B	Koszty działalności operacyjnej	3019462

	Amortyzacja	175907
	Zużycie materiałów i energii	77930
	Usługi obce	781288
	Podatki i opłaty	7088
	Wynagrodzenia	0
	Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	0
	Pozostałe koszty rodzajowe	1091
	Wartość sprzedanych towarów i materiałów	1976158
C	Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	73244
D	Pozostałe przychody operacyjne	73446
E	Pozostałe koszty operacyjne	22703
F	Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)	123987
G	Przychody finansowe	180
H	Koszty finansowe	67034
I	Zysk (strata) z działalności gospodarczej (F+G-H)	57133
J	Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0
K	Zysk (strata) brutto (I+/-J)	57133
L	Podatek dochodowy	0
M	Podatek dochodowy odroczony	1350
N	Zysk (strata) netto (K-L-M)	58483

Komentarz: Pozycja „Przychody netto ze sprzedaży” oznacza przychody ze sprzedaży towarów: soczewek Rafi Systems Inc., Hoya Surgical Optics GmbH oraz pozostałych produktów sprzedawanych zarówno do ośrodków prywatnych jak i publicznych.

4.1.2. Wybrane pozycje z Bilansu

Lp.	Aktywa - wyszczególnienie	Stan na 31.12.2018 w PLN
A	Aktywa trwałe	495928
I	Wartości niematerialne i prawne	0
II	Rzeczowe aktywa trwałe	377097
B	Aktywa obrotowe	1237580
I	Zapasy	680571
1.	Towary	680571

II	Należności krótkoterminowe	549720
a)	Z tytułu dostaw i usług	533982
b)	Z tytułu podatków, dotacji, ceł	3829
c)	Inne	11909
III	Inwestycje krótkoterminowe	3653
IV	Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	3636
	Aktywa Razem	1733508

Lp.	Pasywa - wyszczególnienie	Stan na 31.12.2018 w PLN
A	Kapitał (fundusz) własny	649348
1.	Kapitał (fundusz) podstawowy	348500
4.	Kapitał (fundusz zapasowy)	836500
7.	Zysk (strata) z lat ubiegłych	-594135
8.	Zysk (strata) netto	58483
B	Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	1084160
I	Rezerwy na zobowiązania	13409
II	Zobowiązania długoterminowe	480228
III	Zobowiązania krótkoterminowe	590523
IV	Rozliczenia międzyokresowe	0
	Pasywa Razem	1733508

Komentarz: Na dzień 31 grudnia 2018 roku Spółka posiada zapas towarów znajdujący się w magazynie. Należności krótkoterminowe oznaczają należności za sprzedany towar oraz kwotę podatku VAT nadpłaconą przez spółkę. Inwestycje krótkoterminowe to gotówka znajdująca się na koncie Spółki. Całość aktywów finansowana kapitałem własnym i zobowiązaniami krótkoterminowymi wobec usługodawców.

4.2.Nabycie udziałów własnych, a w szczególności celu ich nabycia

NIE DOTYCZY

4.3.Posiadane przez jednostkę oddziały

NIE DOTYCZY

4.4.Instrumenty finansowe

NIE DOTYCZY

4.5. Stosowanie zasad ładu korporacyjnego

NIE DOTYCZY

5. CZYNNIKI RYZYKA

Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą w Polsce

Spółka prowadzi swoją działalność na rynku materiałów medycznych. Wyniki, jakie uzyskuje są ściśle związane z sytuacją na polskim rynku medycznym, a ta z kolei z sytuacją makroekonomiczną w kraju. Na wyniki działalności wpływa wiele czynników m. in. tempo wzrostu gospodarczego, budżet Państwa na usługi medyczne, wysokość oraz zasady udzielania kontraktów NFZ, wyceny procedur okulistycznych. Zmiany na wyżej wymienionej płaszczyźnie mogą, prowadzić do zmniejszenia zapotrzebowania na materiały oferowane przez Spółkę lub wpłynąć znacząco na marżę oferowanych produktów. Może to spowodować pogorszenie się wyników finansowych.

Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd na bieżąco monitoruje zmiany w opisanym wyżej obszarze, z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowując strategię do występujących zmian.

Ryzyko związane z polityką gospodarczą w Polsce

Na realizację założonych przez Spółkę celów strategicznych wpływ mają między innymi czynniki makroekonomiczne, które są niezależne od działań firmy. Do czynników tych zaliczyć można: politykę rządu, decyzje podejmowane przez Narodowy Bank Polski oraz Radę Polityki Pieniężnej. Niekorzystne zmiany w otoczeniu makroekonomicznym mogą w istotny sposób niekorzystnie wpłynąć na działalność i wyniki ekonomiczne osiągnięte przez Spółkę.

Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd na bieżąco monitoruje zmiany w opisanym wyżej obszarze i z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowuje strategię do występujących zmian.

Ryzyko związane z celami strategicznymi

Ze względu na fakt, iż popyt na produkty i usługi oferowane przez Spółkę wynika z ogólnej sytuacji gospodarczej Polski oraz z sytuacji branży, w jakiej działa Spółka, założone cele strategiczne Spółki, zmierzające do poprawy jego wyników finansowych obciążone są znacznym ryzykiem. Trudności z osiągnięciem założonych celów strategicznych mogą być następstwem wpływu wielu nieprzewidywalnych czynników zewnętrznych. W związku z powyższym przychody i zyski osiągnięte w przyszłości przez Spółkę zależą od jej zdolności do skutecznej realizacji opracowanej długoterminowej strategii. Działania Spółki, które okażą się nietrafne w wyniku złej oceny otoczenia bądź nieumiejętnego dostosowania się do zmiennych warunków tego otoczenia mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansowo-majątkową oraz na wyniki.

W celu ograniczenia tego ryzyka Zarząd na bieżąco analizuje czynniki mogące mieć potencjalnie niekorzystny wpływ na działalność i wyniki Spółki, a w razie potrzeby podejmuje niezbędne decyzje i działania.

Ryzyko utraty zaufania odbiorców wobec Spółki

W każdej działalności gospodarczej występuje ryzyko utraty zaufania odbiorców, którego przyczyną może być: nieterminowa realizacja zamówień, zła jakość produktów, niekorzystne zmiany warunków

handlowych (szczególnie dotyczące płatności) itp. Wszystkie te elementy mogą niekorzystnie wpływać na wizerunek Spółki, utratę zaufania, a co za tym idzie – do spadku liczby nowych zamówień. Minimalizowanie powyższego ryzyka jest dla Spółki priorytetowym działaniem. Właśnie na pogłębianiu zaufania opiera rozwój swojej działalności, która owocuje wieloletnią i pogłębiającą się współpracą z wieloma Partnerami Handlowymi. W zakresie budowania zaufania Spółka szczególną uwagę zwraca na jakość produktów, ich dostępność i sposób obsługi klientów.

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców

W roku 2018 Spółka współpracowała z kilkoma dostawcami dystrybuowanych produktów. Ponadto Spółka dąży do poszerzania swojego portfolio. Działalność Spółki obarczona jest nieznacznym ryzykiem terminowości dostaw materiałów.

Celem zapewnienia ciągłości sprzedaży Spółka utrzymuje stały zapas magazynowy na poziomie zabezpieczającym kilkutygodniową sprzedaż.

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych odbiorców

Głównymi odbiorcami produktów Spółki są Oddziały Okulistyczne Państwowych Szpitali oraz Państwowe i Prywatne Kliniki Okulistyczne. W chwili obecnej Spółka prowadzi współpracę handlową z ponad 50 aktywnymi Odbiorcami. Spółka poprzez swoich Przedstawicieli Medycznych cały czas poszerza krąg swoich odbiorców celem rozwoju sprzedaży, jak również dywersyfikacji kręgu dotychczasowych odbiorców, którzy z różnych względów mogą zaprzestać współpracy ze Spółką np. w wyniku uzyskania lepszej oferty od konkurencji itp. Stałe poszerzanie grona odbiorców sprawia, że Spółka nie jest uzależniona od żadnego z nich, aczkolwiek jest grupa dużych odbiorców, których odejście byłoby zauważalne w obrotach rocznych.

Ryzyko związane z czynnikami losowymi

Działalność chirurgiczna do której Spółka kieruje swoje produkty jest obarczona ryzykiem powikłań śródoperacyjnych oraz incydentów medycznych. Sytuacje tego typu choć sporadycznie, ale mają miejsce. Problem może leżeć po stronie producenta, firmy transportowej, dostawcy lub samego odbiorcy (pracowników Bloku operacyjnego). Spółka poprzez swoich przedstawicieli utrzymuje stały kontakt z Urzędem Rejestracji Wyrobów Medycznych. Zgłasza oraz monitoruje tego typu sytuacje oraz dochowuje starań o przestrzeganie procedur (terminy przydatności, temperatury przechowywania itp.). Niezależnie od powyższych działań Spółka corocznie dokonuje zakupu polisy ubezpieczeniowej od zdarzeń losowych, w tym roszczeń pacjentów, zniszczeń w przypadku wystąpienia siły wyższej lub kradzieży.

Ryzyko związane z dalszym obniżaniem wyceny operacji zaćmy refundowanej przez Narodowy Fundusz Zdrowia.

Po obniżce wyceny operacji zaćmy dokonanej pod koniec 2013 i 2015 roku, istnieje ryzyko dalszej obniżki. Jest to podyktowane staraniami Ministerstwa Zdrowia o skrócenie liczby pacjentów oczekujących na tego typu procedurę. Spowodować to może spadek zainteresowania zakupem droższych produktów Spółki

Ryzyko zmian regulacji prawnych

W przyszłości możliwe jest podniesienie podatku VAT na wyroby medyczne z 8% do 23%, co może spowodować problemy z realizacją już podpisanych umów z ośrodkami publicznymi.

W celu minimalizacji wpływu podniesionego podatku VAT na rentowność sprzedaży, Spółka startując w postępowaniach przetargowych prosi o zmiany zapisów w projektach umów znoszących ryzyko finansowe związane z podwyższeniem podatku VAT na wyroby medyczne. Nie wszystkie jednak ośrodki w toku postępowania przetargowego zgadzają się na wprowadzenie takich zmian.

Ryzyko związane z nasileniem konkurencji na rynku

Spółka działa na bardzo konkurencyjnym rynku. Z tego powodu Spółka narażona jest na ryzyko działań konkurentów zmierzających do pozyskania klientów Spółki lub oferowania lepszych warunków handlowych potencjalnym klientom Spółki. Na rynku wyrobów medycznych działalność prowadzi wielu przedsiębiorców (producentów i dystrybutorów) mających doświadczenie w branży. Liczna konkurencja w branży może mieć istotny wpływ na obniżanie w przyszłości cen produktów oferowanych przez Spółkę, co w rezultacie może mieć ujemny wpływ na wyniki finansowe. Spółka nie ma bezpośredniego wpływu na działania swoich konkurentów, ale dzięki przemyślanej i konsekwentnie realizowanej strategii, oraz stałej analizie i elastycznemu reagowaniu na ich działania jest w stanie z nimi skutecznie rywalizować i uzyskiwać nad nimi przewagę.

Ryzyko związane z pojawieniem się nowych technologii

Pojawienie się nowych technologii może spowodować zmianę techniki operacyjnej lub obniżenie ceny obecnie stosowanych technologii.

Ryzyko walutowe

Zmiany kursów walut mają wpływ na osiągnięte przez CORELENS S.A. wyniki finansowe, gdyż Spółka dokonuje zakupów towarów wyłącznie w walutach obcych szczególnie w Euro i Dolarach.

Spółka na bieżąco monitoruje kursy walut obcych, a w celu optymalizacji korzysta z usług Dealera Walut, dostępnych w ramach współpracy z bankiem.

Ryzyko związane z zasobami ludzkimi

W związku z faktem, że działalność Spółki ma charakter handlowy, Spółka w głównej mierze potrzebuje skutecznych i doświadczonych pracowników zajmujących się przetargami publicznymi, magazyniera oraz sprzedawców. Utrata kluczowych pracowników, w szczególności z działu handlowego, może skutkować spadkiem poziomu sprzedaży Spółki. Znalezienie skutecznych pracowników handlowych jest często procesem długotrwałym.

W związku z faktem, że dalszy rozwój Spółki wymagać będzie nawiązania współpracy z nowymi specjalistami Spółka prowadzi stałą i aktywną politykę obserwacji rynku w zakresie pozyskiwania nowych pracowników.

Załącznik nr 1

Skład akcjonariatu na 31.12.2018

Akcjonariusz	Seria akcji	Liczba akcji	% akcji	Liczba głosów	% głosów
Joanna Kamińska	A	453 000	12,99%	453 000	12,99%
Paweł Ostaszewski	A	453 000	12,99%	453 000	12,99%
Rafał Rak	A	453 000	12,99%	453 000	12,99%
Łukasz Witczak	A	453 000	12,99%	453 000	12,99%
Henryk Brunengraber	A	559 000	16,04%	559 000	16,04%
Katarzyna Seretna-Sokołowska	A	461 682	13,25%	461 682	13,25%
Pozostali	A	652 318	18,75%	652 318	18,75%
RAZEM	A	3 485 000	100,00%	3 485 000	100,00%