



 **TELEMEDYCYNA  
POLSKA**

**Grupa Kapitałowa Telemedycyna Polska**  
Prezentacja wyników za II kwartał 2013 r.

**spółka notowana na**  
**NEW/connect**  
RYNEK AKCJI GPW

14 sierpnia 2013 r.

# Najważniejsze wydarzenia w II kwartale 2013 r.

1

## Wzrost przychodów

- Dynamika przychodów w II Q'2013: +10,0% r/r
- Wzrost przychodów na usługach świadczonych podmiotom medycznym o 142,0% r/r
- Wzrost przychodów przychodni o 119,5% r/r

2

## Dystrybucja Mobilnej Stacji Telemedycznej

- Sprzedaż placówkom medycznym od czerwca 2013 r. mobilnej i w pełni wyposażonej Stacji
- Mobilna Stacja Telemedyczna zawiera wszystkie usługi z oferty dla pacjentów indywidualnych i podmiotów medycznych

3

## Prace nad aktualizacją strategii

- Podjęcie działań zmierzających do aktualizacji strategii działalności Grupy
- Przygotowanie i wdrożenie średnioterminowego planu poprawy rentowności działalności

4

## Działania marketingowe i promocyjne

- Organizacja 200-tnej akcji w ramach ogólnopolskiej kampanii bezpłatnych badań serca „Zadbaj o swoje serce”, uhonorowanej nagrodą Plebiscytu Liderów Ochrony Zdrowia
- Dalsze prace nad nową stroną internetową, filmami i poradnikami dla aktualnych i potencjalnych klientów

# Mobilna Stacja Telemedyczna

- Chcąc utrzymać pozycję lidera na rynku telekardiologicznym w Polsce, Telemedycyna Polska stworzyła unikalną Stację Telemedyczną, która od czerwca bieżącego roku jest sprzedawana placówkom medycznym.
- Stacja ta jest w pełni mobilna i wyposażona m.in. w całą niezbędną infrastrukturę i oprogramowanie telemedyczne. Zawiera wszystkie usługi, jakie do tej pory znajdują się w ofercie dla pacjentów indywidualnych i dla placówek medycznych: Kardiotele, Kardiotele, Holter EKG 24h oraz EKG z opisem.

## Oferta dla Placówek Medycznych

- zaopatrzenie w sprzęt, stały serwis sprzętu i oprogramowania
- dostarczenie materiałów oraz informacji o usługach na stronę www placówki oraz pomoc w przygotowaniu informacji na stronie
- przygotowanie i ekspozycja filmów multimedialnych promujących usługi w placówce na dostarczonym stoisku promocyjnym wyposażonym w ekran LCD
- działania PR poszczególnych usług, promocja usług w Internecie
- wsparcie w promocji usług w Internecie: pozycjonowanie organiczne, reklama Google AdWords
- przeszkolenie personelu
- stałe świadczenie usług oraz obsługę Centrum Monitoringu Kardiologicznego (konsultacje i opisywanie badań 24h/365 dni w roku)



# Kluczowe dane finansowe

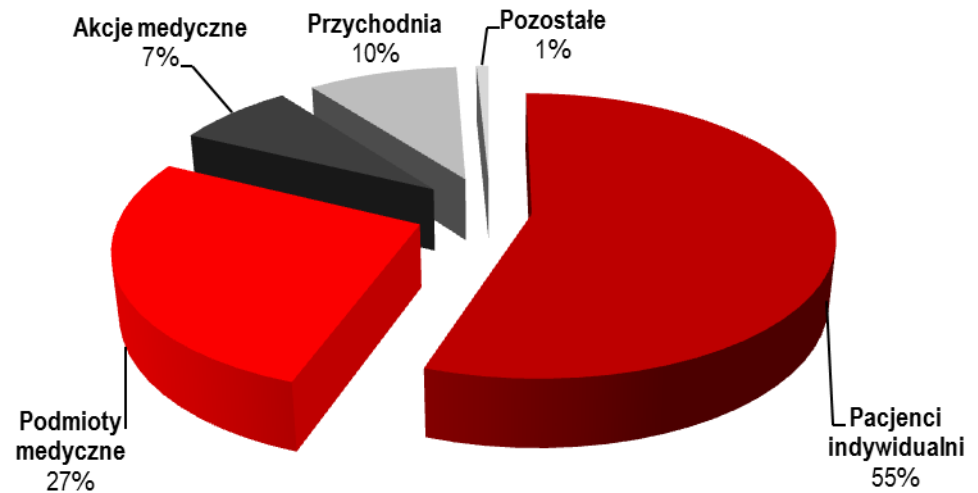
Dane skonsolidowane (tys. PLN)	II kwartał 2013	II kwartał 2012	Zmiana r/r	I kwartał 2013	Zmiana q/q
Przychody netto	1 529,3	1 390,5	10,0% ↑	1 652,7	-7,5% ↓
Zysk (strata) na sprzedaży	-91,6	-56,4	↓	-5,9	↓
EBITDA	46,0	115,3	-60,1% ↓	161,2	-71,4% ↓
Zysk (strata) z działalności operacyjnej (EBIT)	-69,7	13,8	↓	46,1	↓
Zysk (strata) brutto	-89,0	0,7	↓	16,9	↓
Zysk (strata) netto	-89,6	-8,0	↓	8,9	↓

Amortyzacja	115,8	101,5	14,0% ↑	115,1	0,6% ↑
Środki pieniężne	84,3	239,2	-64,7% ↓	69,1	22,0% ↑
Zobowiązania oprocentowane	673,3	556,3	21,0% ↑	700,3	-3,9% ↓
Kapitał własny	1 899,6	2 224,3	-14,6% ↓	1 989,1	-4,5% ↓

# Struktura sprzedaży Grupy

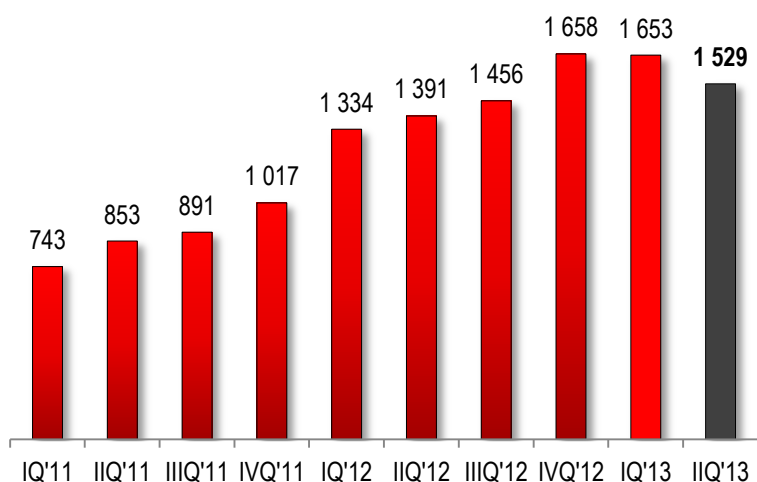
- Grupa Kapitałowa skoncentrowała swoje działania w II kwartale 2013 r. na sprzedaży usługi *Kardiotele* i *Kardiotest*.
- Kontynuowano również wdrażanie wprowadzonej w poprzednim kwartale nowej usługi: *Holter EKG 24h* - diagnostyki zaburzeń pracy serca.
- We współpracy z partnerem strategicznym (dystrybutorem margaryny Optima Cardio) kontynuowano także ogólnopolską kampanię bezpłatnych badań serca *Zadbaj o swoje serce*. W II kwartale 2013 r. przeprowadzono 10 akcji, w trakcie których przebadano 1.150 osób.

## Struktura przychodów w II kwartale 2013 r.



# Dynamika przychodów Grupy

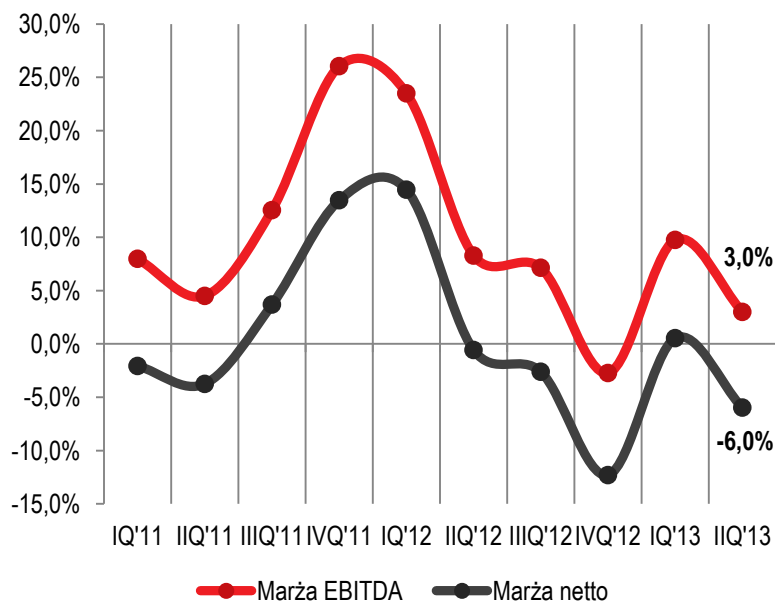
Kwartalne przychody w okresie od IQ'2011 do IIQ'2013 w tys. PLN



Przychody (tys. PLN)	IIQ'13	IIQ'12	Δ r/r	IQ'13	Δ q/q
Pacjenci indywidualni	845,7	1016,0	-16,8% ↓	882,5	-4,2% ↓
Podmioty medyczne	411,5	170,0	142,0% ↑	450,5	-8,7% ↓
Akcje medyczne	114,3	107,3	6,6% ↑	155,8	-26,6% ↓
Przychodnia	146	66,5	119,5% ↑	156,3	-6,6% ↓
Pozostałe	11,8	30,7	-61,6% ↓	7,6	55,2% ↑
<b>RAZEM</b>	<b>1 529,3</b>	<b>1 390,5</b>	<b>10,0% ↑</b>	<b>1 652,7</b>	<b>-7,5% ↓</b>

- Utrzymany wysoki poziom skonsolidowanych przychodów Grupy Kapitałowej z perspektywami dalszych wzrostów
- W II kwartale 2013 r. wzrost przychodów Grupy z dynamiką +10,0% r/r
- Spadek przychodów osiągniętych na świadczeniu usług bezpośrednio dla pacjentów indywidualnych o 16,8% r/r
- Rosnący udział podmiotów medycznych w strukturze przychodów Spółki, wzrost w segmencie w II kwartale 2013 r. o 142,0% r/r
- Możliwości dalszych wzrostów wsparte wdrożeniem nowych usług (Kardiotest i Holter EKG 24h), dalszą intensyfikacją sprzedaży, różnicowaniem form dystrybucji i usprawnieniem efektywności marketingowej

# Rentowność działalności Grupy



Rentowność Grupy (tys. PLN)	IIQ'13	IIQ'12	Δ r/r	IQ'13	Δ q/q
Wynik na sprzedaży	-91,6	-56,4		-5,9	
<b>Marża na sprzedaży</b>	<b>-6,0%</b>	<b>-4,1%</b>	-1,9 pp. ↓	<b>-0,4%</b>	-5,6 pp. ↓
Wynik z działalności operacyjnej	-69,7	13,8		46,1	
<b>Marża na działalności operacyjnej</b>	<b>-4,6%</b>	<b>1,0%</b>	-5,6 pp. ↓	<b>2,8%</b>	-7,4 pp. ↓
EBITDA	46,0	115,3		161,2	
<b>Marża EBITDA</b>	<b>3,0%</b>	<b>8,3%</b>	-5,3 pp. ↓	<b>9,8%</b>	-6,8 pp. ↓
Wynik brutto	-89,0	0,7		16,9	
<b>Marża brutto</b>	<b>-5,8%</b>	<b>0,1%</b>	-5,9 pp. ↓	<b>1,0%</b>	-6,8 pp. ↓
Wynik netto	-89,6	-8,0		8,9	
<b>Marża netto</b>	<b>-5,9%</b>	<b>-0,6%</b>	-5,3 pp. ↓	<b>0,5%</b>	-6,4 pp. ↓

- Pogorszenie marży na sprzedaży w II Q'13 o 1,9 pp. (r/r)
- W II Q'13 dodatnia marża EBITDA (3,0%), jednak na poziomie niższym o 5,3 pp. niż w IIQ'12
- Podjęcie wieloaspektowych działań zmierzających do trwałej poprawy efektywności (szczegóły Slajd nr 8)

# Działania zmierzające do poprawy efektywności w II półroczu 2013 r.

- Zwiększenie efektywności sprzedaży: analiza możliwości wdrożenia alternatywnych kanałów sprzedaży i zasadności ekonomicznej dalszej rozbudowy własnej jednostki Call Center
- Prace nad zwiększeniem lojalności klientów Grupy: intensyfikacja działań zmierzających do przedłużania kończących się kontraktów na kolejne okresy i tym samym trwalszego przywiązania klientów do Spółki
- Ograniczenie kosztów operacyjnych: wprowadzenie oszczędności w kosztach stałych i zmiennych, celem zwiększenia konsumpcji budowanego efektu skali
- Optymalizacja cen usług
- Analiza możliwości wdrożenia kolejnych usług
- Zwiększenie efektywności marketingowej: zwiększenie nakładów na marketing i promocję usług oraz poprawa skuteczności działań w tym zakresie
- Dystrybucja zgrupowanych usług: zastosowanie Mobilnej Stacji Telemedycznej do sprzedaży usług w pakiecie, wykorzystując kompleksowość oferty telemedycznej
- Poszukiwanie partnerów strategicznych do zdynamizowania budowanej skali





## Relacje inwestorskie

Zapytania prosimy kierować na adres:  
[relacjeinwestorskie@telemedycynapolska.pl](mailto:relacjeinwestorskie@telemedycynapolska.pl)

## Dane teleadresowe

**Telemedycyna Polska S.A.**  
ul. Modelarska 12, 40-142 Katowice  
Tel. +48 (32) 376 14 55  
Fax. +48 (32) 376 14 59  
[info@telemedycynapolska.pl](mailto:info@telemedycynapolska.pl)  
[www.telemedycynapolska.pl](http://www.telemedycynapolska.pl)

