



 **TELEMEDYCYNA  
POLSKA**

**Grupa Kapitałowa Telemedycyna Polska**  
Prezentacja wyników za II kwartał 2014 r.

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

14 sierpnia 2014 r.

# Najważniejsze wydarzenia w II kwartale 2014 r.

1

## Poprawa wyników w ujęciu r/r

- Organiczny wzrost EBITDA o 137,8% r/r po zniwelowaniu efektu zmiany polityki rachunkowości
- Stabilizacja przychodów kwartalnych na poziomie 1,5 mln PLN
- Dalsza realizacja strategii mającej na celu istotną poprawę rentowności na generowanych przychodach

2

## Wdrażanie i usprawnianie kanału sprzedaży bezpośredniej

- Dalsze wdrażanie i testy nowego kanału dystrybucji przy współpracy z partnerami biznesowymi wyspecjalizowanymi w sprzedaży bezpośredniej.
- Podjęcie decyzji o utworzeniu oraz doskonaleniu własnych struktur sprzedaży bezpośredniej.

3

## Stworzenie struktur sprzedaży dedykowanych placówkom medycznym

- Utworzenie komórki sprzedaży dedykowanej współpracy z podmiotami medycznymi
- Zatrudnienie doświadczonego personelu
- Rozpoczęcie działań na terenie województwa śląskiego

# Kluczowe dane finansowe

Dane skonsolidowane (tys. PLN)	II kwartał 2014	II kwartał 2013	Zmiana r/r	I kwartał 2014	Zmiana q/q
Przychody netto	1 500,9	1 529,3	-1,9% ↓	1 530,2	-1,9% ↓
Zysk (strata) na sprzedaży	321,1	-91,6	↑	33,6	+856,6% ↑
EBITDA	423,0	46,0	+818,8% ↑	154,1	+174,6% ↑
Zysk (strata) z działalności operacyjnej (EBIT)	305,5	-69,7	↑	43,0	+610,3% ↑
Zysk (strata) brutto	292,7	-89,0	↑	24,2	+1108,5% ↑
Zysk (strata) netto	291,1	-89,6	↑	19,1	+1423,9% ↑

Amortyzacja	117,5	115,8	+1,5% ↑	111,0	+5,8% ↑
Środki pieniężne	35,1	84,3	-58,4% ↓	59,4	-40,9% ↓
Zobowiązania oprocentowane	395,8	673,3	-41,2% ↓	448,4	-11,7% ↓
Kapitał własny	1 890,8	1 899,6	-0,5% ↓	1 599,7	+18,2% ↑

# Zmiana w polityce rachunkowości

- Do tej pory Spółka zaliczała wydatki związane ze sprzedażą umów „Kardiotele” do bieżących kosztów operacyjnych, a przychody uzyskiwane w wyniku pozyskanych umów uzyskiwane będą przez 12-36 m-cy. Zgodnie z zasadą zasadą współmierności (UoR), konieczna była zmiana polityki rachunkowości, aby zachować istotę współmierności osiągniętych przychodów do ponoszonych kosztów.

Skonsolidowane wybrane dane finansowe	IIQ'14 po zmianach	IIQ'14 przed zmianami	IIQ'13
Przychody netto ze sprzedaży	1 500,9	1 500,9	1 529,3
EBITDA	423,0	109,5	46,0
Zysk (strata) brutto	292,7	-20,8	-89,0
Zysk (strata) netto	291,1	-22,4	-89,6

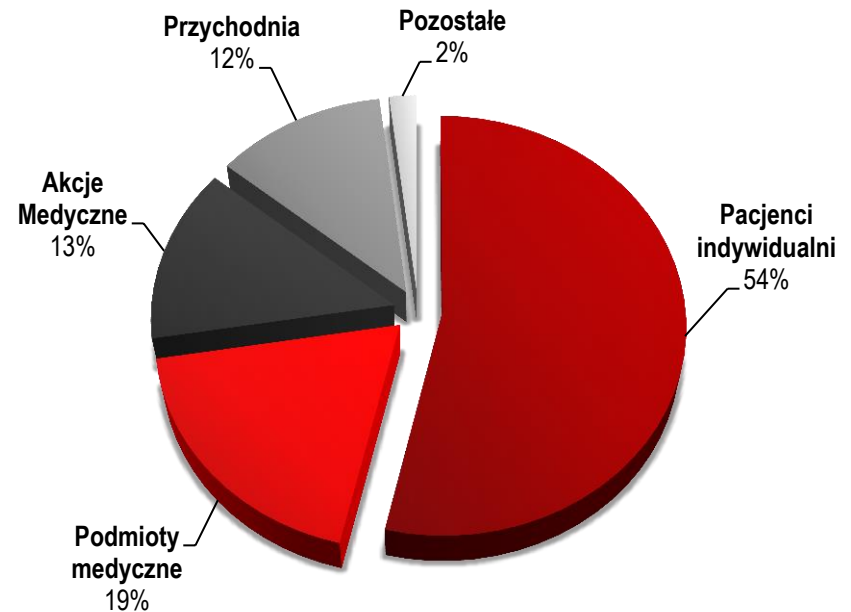
Skonsolidowane wybrane dane finansowe	I-IIQ'14 po zmianach	I-IIQ'14 przed zmianami	I-IIQ'13
Przychody netto ze sprzedaży	3 031,0	3 031,0	3 181,9
EBITDA	577,1	263,5	207,2
Zysk (strata) brutto	317,0	3,4	-72,0
Zysk (strata) netto	310,2	-3,3	-80,7

- Niwelując wpływ efektu nowej polityki rachunkowości, na poziomie skonsolidowanym odnotowano w II kwartale 2014 r. wzrost poziomu EBITDA o 137,8% r/r, natomiast narastająco w całym pierwszym półroczu poziom skonsolidowanego EBITDA, skorygowanego o wpływ nowej polityki rachunkowości, wzrósł o 27,2% r/r.

# Struktura sprzedaży Grupy

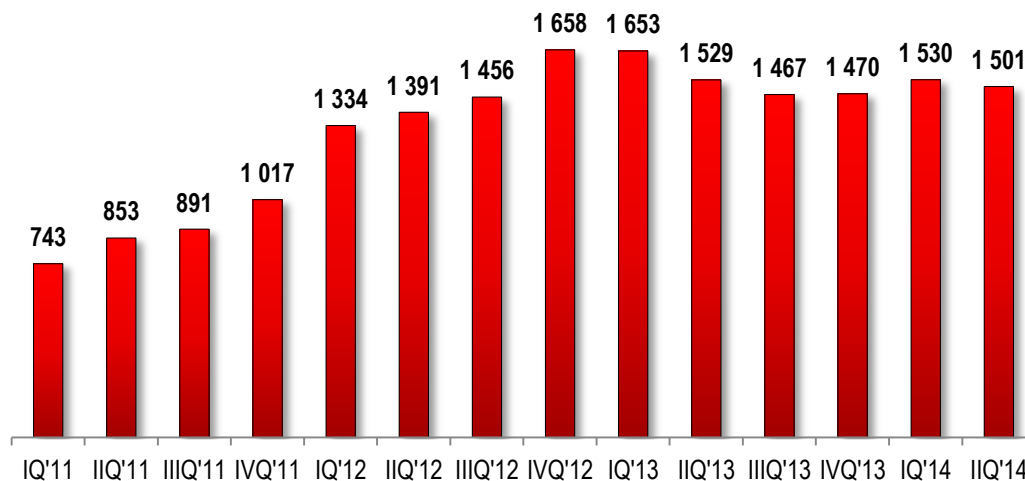
- Koncentracja działań na intensywnej sprzedaży usług KardioTele i KardioTest.
- Rozwój komórki odpowiedzialnej za sprzedaż bezpośrednią usług dedykowanych klientom indywidualnym.
- Utworzenie komórki dedykowanej współpracy z podmiotami medycznymi.
- Kontynuacja programu profilaktyki kardiologicznej *Zadbaj o swoje serce!* oraz *Teraz Serce!*.

## Struktura przychodów w II kwartale 2014 r.



# Skonsolidowane przychody Grupy Kapitałowej

- Stabilizacja kwartalnych przychodów na poziomie 1,5 mln PLN.
- Organizacja coraz większej liczby akcji medycznych służących m.in. zwiększeniu popularności profilaktyki kardiologicznej i telekardiologii
- Koncentracja na generowaniu coraz bardziej rentownych przychodów.

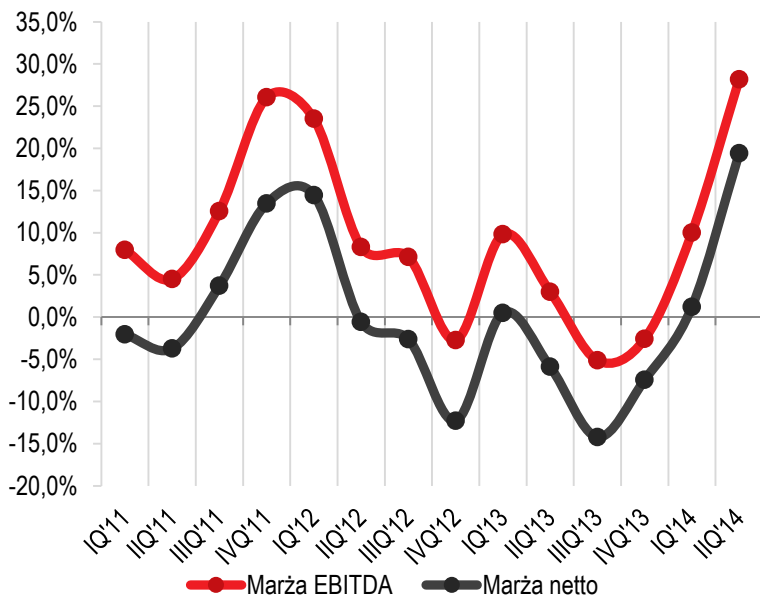


Przychody (tys. PLN)	IIQ'14	IIQ'13	Δ r/r	IQ'14	Δ q/q
Pacjenci indywidualni	805,2	845,7	-4,8% ↓	847,1	-4,9% ↓
Podmioty medyczne	282,3	411,5	-31,4% ↓	326,5	-13,5% ↓
Akcje medyczne	202,6	114,3	+77,3% ↑	126,6	+60,0% ↑
Przychodnia	181,9	146	+24,6% ↑	203,6	-10,7% ↓
Pozostałe	28,9	11,8	+144,9% ↑	26,4	+9,5% ↑
<b>RAZEM</b>	<b>1 500,9</b>	<b>1 529,3</b>	<b>-1,9% ↓</b>	<b>1 530,2</b>	<b>-1,9% ↓</b>

## Determinanty wzrostu przychodów:

- Utworzenie komórki dedykowanej współpracy z podmiotami medycznymi.
- Zbudowanie i doskonalenie własnych struktur sprzedaży bezpośredniej.
- Nowa oferta Kardiotele, której skutki widoczne będą w średnim i długim okresie.
- Poszerzenie zakresu oferty usług medycznych w przychodni Kardiofon.
- Działania marketingowe i PR.

# Rentowność działalności Grupy Kapitałowej



Rentowność Grupy	IIQ'14	IIQ'13	Δ r/r	IQ'14	Δ q/q
Wynik na sprzedaży	321,1	-91,6		33,6	
<b>Marża na sprzedaży</b>	<b>21,4%</b>	<b>-6,0%</b>	27,4% ↑	<b>2,2%</b>	19,2% ↑
Wynik EBIT	305,5	-69,7		43,0	
<b>Marża EBIT</b>	<b>20,4%</b>	<b>-4,6%</b>	24,9% ↑	<b>2,8%</b>	17,5% ↑
Wynik EBITDA	423,0	46,0		154,1	
<b>Marża EBITDA</b>	<b>28,2%</b>	<b>3,0%</b>	25,2% ↑	<b>10,1%</b>	18,1% ↑
Wynik brutto	292,7	-89,0		24,2	
<b>Marża brutto</b>	<b>19,5%</b>	<b>-5,8%</b>	25,3% ↑	<b>1,6%</b>	17,9% ↑
Wynik netto	291,1	-89,6		19,1	
<b>Marża netto</b>	<b>19,4%</b>	<b>-5,9%</b>	25,3% ↑	<b>1,2%</b>	18,1% ↑

dane w tys. PLN

- Zmiana polityki rachunkowości, skutkująca istotnym wzrostem marż wobec poprzednich kwartałów (szczegóły na s. 4 oraz w skonsolidowanym raporcie kwartalnym).
- Wzrost poziomu kwartalnego EBITDA o 137,8% r/r do 109,5 tys. PLN po zniwelowaniu efektu wdrożenia nowej polityki rachunkowości. W efekcie porównywalna do poprzednich kwartałów marża EBITDA wyniosłaby 7,3%, co oznacza spadek wobec IQ'14 (-2,7 pp.) i wzrost o 2,4 pp. wobec IIQ'13.
- W średnim terminie spodziewana dalsza poprawa marż na skutek m.in. wdrożenia nowej oferty Kardiotele, planowanej intensyfikacji sprzedaży usług do placówek medycznych i wdrażania nowych, potencjalnie bardziej rentownych kanałów sprzedaży usług.

# Plan na kolejne kwartały 2014 r.

1

## Dalszy rozwój alternatywnych kanałów sprzedaży

- Rozwój działu sprzedaży bezpośredniej usługi Kardiotele we współpracy z partnerami zewnętrznymi
- Budowa własnych struktur sprzedaży bezpośredniej
- Dalsze poszukiwanie nowych kanałów dystrybucji usług gwarantujących satysfakcjonujące marże

2

## Rozwój sprzedaży skierowanej do podmiotów medycznych

- Optymalizacja i rozwój struktur sprzedaży
- Dopracowanie modelu współpracy z placówkami medycznymi

3

## Kontynuacja wdrażania strategii na lata 2014-2015

- Wdrażanie kolejnych działań zmierzających do optymalizacji działalności, maksymalizującej wartość firmy w średnim i długim terminie.

4

## Prowadzenie działań marketingowych i PR

- Budowanie coraz większej świadomości korzyści płynących z usług świadczonych w modelu telemedycznym
- Wypracowanie pozytywnego wizerunku firmy jako wiarygodnego partnera i pioniera na rynku telekardiologii
- Kreowanie silnego przywiązania Klientów do Grupy i jej usług





## 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)

