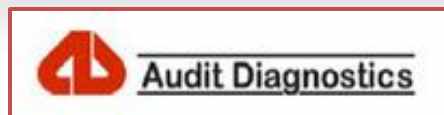


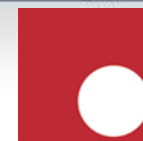
Konferencja po 1Q 2014



Warszawa, 10.06.2014



podmiot wspólnokontrolowany



Orphée



Wyniki finansowe



ZMIANA SPOSOBU KONSOLIDACJI

MSSF11 od 2014 roku: brak pełnego przejęcia Diesse w 2013 roku, zatem w sytuacji braku sprawowania kontroli nad Diesse (50%) wymagane sporządzenie sprawozdania przy zastosowaniu konsolidacji metodą praw własności.

1-4Q2013 – konsolidacja Diesse metodą pełną; **RS2013, 1Q2014** – konsolidacja Diesse metodą praw własności

Przekształcenie bilansu 1Q2013 – Grupa PZ Cormay

[mIn PLN]	Prezentacja 2013		Prezentacja 2014
SUMA BILANSOWA	477,8		256,2
Aktywa trwałe	298,6		160,3
Aktywa obrotowe	179,1		96,0
Środki pieniężne i ekwiwalenty	38,1	korekty →	33,2
Kapitał własny	205,6	konsolidacyjne →	195,6
Zobowiązania LT	148,9		40,8
Zobowiązania ST	123,3		19,9
Zadłużenie netto			
Wskaźnik zadłużenia ogółem	0,4	→	0,1
Wskaźnik zadłużenia kap. wł.	1,3	→	0,3
Wskaźnik płynności szybki	0,8	→	3,1
Wskaźnik płynności bieżący	1,5	→	4,8

Przekształcenie CF 1Q2013 – Grupa PZ Cormay

[mIn PLN]	Prezent. 2013		Prezent. 2014
Cash flow operacyjny	-16,5	→	-1,6
Amortyzacja	2,8		1,0
Zmiana stanu należności	-38,2		-1,5
Zmiana stanu zob. handlowych	39,2		-1,1
Zmiana stanu rezerw	13,6		0,0
Zmiana stanu zapasów	-39,2		2,4
Zmiana stanu rozl. międzyokr.	0,7		-4,7
Cash flow inwestycyjny	-141,8	→	-67,1
Nabycie WNIIP i akt. trwałych	-85,8		-2,7
Wydatki na aktywa finansowe	-56,0		0,0
Zakup akcji Diesse	0,0		-64,4
Cash flow finansowy	100,8	→	6,2
Wpływy z emisji i dopłat do kap.	8,6		0,3
Kredyty i pożyczki LT	92,2		0,3
Uzyskane dotacje	0,0		5,7

Oczyszczenie z „wprowadzenia” aktywów Grupy Diesse, zastosowanie szyku rozwartego dla dotacji

DIESE – negatywne zaszłości

Rok 2012: wadliwe sterylne koperty do pakowania testów -> reklamacja partii testów uznana w **1Q2013**, pozwanie dostawcy kopert – sprawa w sądzie (jeszcze nierozstrzygnięta); W RS2013 oraz 1Q2014 – ostrożnościowe zaksięgowanie „**straty nadzwyczajnej**” 0,9 mln PLN w rachunku zysków i strat 1Q2013; brak tej pozycji w sprawozdaniu Diesse za 1Q2013, które było podstawą do sporządzenia RS 1Q2013; Pozytywne rozstrzygnięcie sądowe pozwoli zaksięgować analogiczny „zysk nadzwyczajny”

Przekształcenie RZiS 1Q2013 – Grupa PZ Cormay

[mln PLN]

	Prezentacja 2013		Korekty (Grupa Diesse, „strata nadzwyczajna”)		Prezentacja 2014
Przychody	46,1		20,3		26,0
Zysk operacyjny	5,5		3,5		1,9
Wynik brutto	4,2	minus	1,5	0,9	1,7
Wynik netto	4,5		1,2	0,9	2,4

Pozostałe niespodziewane zdarzenia dot. Diesse:

-1,5 mln PLN – korekta faktury z 2012 r. do dystrybutora z Iranu – w poczet wyniku 1Q2013

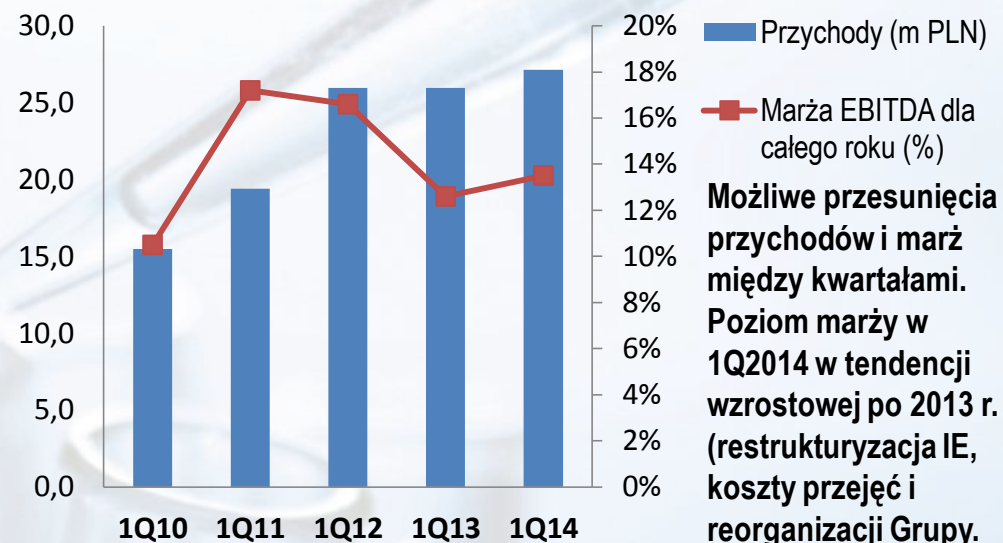
Istotne braki w przedłużaniu rejestracji produktów w poszczególnych krajach

Przeterminowane kredyty

Postępowanie arbitrażowe

Grupa PZ Cormay w 1Q2014 [RZiS]

Dane w tys. PLN	1Q 2014	1Q 2013	Zmiana rdr
Przychody ze sprzedaży	27 147	25 966	+5%
Wynik brutto ze sprzedaży	12 410	13 047	-5%
<i>Marża</i>	46%	50%	
Koszty sprzedaży (KS)	7 939	9 056	-12%
Koszty ogólnego zarządu (KOZ)	1 964	2 118	-7%
<i>Udział KS+KOZ w przychodach</i>	36%	43%	
Wynik EBITDA	3 668	2 884	+27%
<i>Marża</i>	14%	11%	
Wynik operacyjny (EBIT)	2 681	1 924	+39%
<i>Marża</i>	10%	7%	
Udział w zysku jedn. Diesse	903	-	
Zysk brutto	3 423	1 730	+98%
Podatek dochodowy	158	-715	
Zysk netto	3 265	2 445	+34%
Zysk na akcję w PLN	0,1025	0,0767	+34%



Wyniki 1Q2014:

- Brak zdarzeń jednorazowych
- Przychody rdr zbliżone przy wyższej efektywności operacyjnej (marże EBIT i EBITDA w górę o 3 pkt proc.)
- Zysk brutto +98% rdr odzwierciedla wzrost wyników Grupy
- Wyższe o 0,9 mln PLN rdr naliczenie CIT wpłynęło na dynamikę wzrostu zysku netto rdr

Grupa PZ Cormay w 1Q2014 [bilans]

Dane w mln PLN	31 marca 2014	31 grudnia 2013	31 marca 2013	Zmiana kdk	Zmiana rdr
Aktywa trwałe	180,0	175,5	160,3	4,5	19,7
Rzeczowe aktywa trwałe	29,4	29,9	22,0	-0,5	7,4
Wartość firmy	27,7	27,7	30,1	0,0	-2,3
Inwestycje w jedn. współkontr.	65,1	63,5	64,4	1,6	0,7
Inne rozliczenia międzyokr. LT	47,2	43,7	25,8	3,5	21,4
Aktywa obrotowe	122,4	121,0	96,0	1,4	26,4
Zapasy	38,9	38,3	35,3	0,6	3,7
Należności handlowe	27,5	29,0	27,5	-1,5	0,0
Środki pieniężne	55,1	53,7	33,2	1,3	21,9
Kapitał własny ogółem	232,1	228,0	195,6	4,1	36,5
Zobowiązania długoterminowe	37,5	36,7	40,8	0,8	-3,3
Zobowiązania krótkoterminowe	32,8	31,9	19,9	1,0	12,9
Dług netto / EBITDA za ostatnie 4 kw.	-2,05	-2,04	-0,88		

31.03.2014: Pozycja gotówkowa 55,1 mln PLN (plan akwizycyjny) ponad 2x wyższa od zadłużenia odsetkowego (27,4 mln PLN)

Niskie zadłużenie i wysoka płynność

	31.03.2014	31.03.2013
Wskaźnik zadłużenia ogółem	0,2	0,2
Wskaźnik zadłużenia kap. wł.	0,3	0,3
Wskaźnik pokrycia akt. trwałych kap. stałymi (złota reguła >1)	1,5	1,5
Wskaźnik płynności bieżącej	3,7	4,8
Wskaźnik płynności szybkiej	2,5	3,1
Wsk. pł. natychmiastowej	1,7	1,7

Wartość aktywów trwałych +18% rdr - wzrost nakładów na prace rozwojowe (rozl. międzyokr. w aktywach trwałych +21,4 mln PLN) i wzrost wartości aktywów rzeczowych (+7,4 mln PLN) przy jednoczesnym spadku wartości niematerialnych i wartości firmy (łącznie 6,9 mln PLN).

Wartość aktywów obrotowych +28% rdr – wzrost stanu gotówki o 21,9 mln PLN (niewykorzystana nadwyżka z emisji akcji Orphée i wypracowanych zysków Grupy) i wzrost stanu zapasów (3,7 mln PLN). Zbliżony poziom aktywów obrotowych kdk (+1%).

Stabilna wartość zobowiązań, kontynuowany trend wzrostu wartości kapitału własnego.

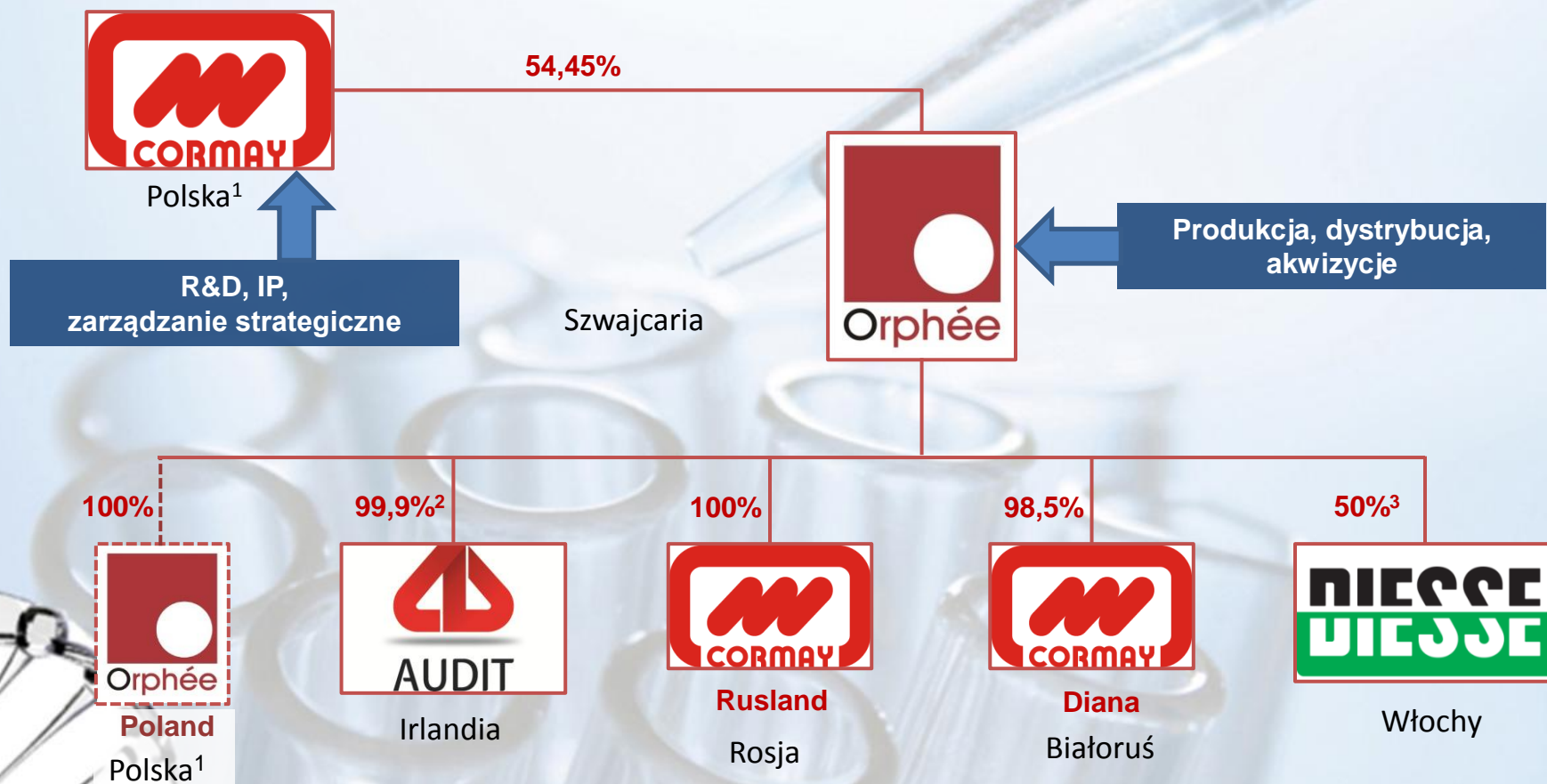
Grupa PZ Cormay w 1Q2014 [CF]

[tys. PLN]	1Q2014	1Q2013
Cash flow operacyjny	1 655	-1 563
Amortyzacja	987	960
Zmiana stanu należności	1 473	-1 501
Zmiana stanu zob. handlowych	2 183	-1 123
Zmiana stanu rezerw	-140	0
Zmiana stanu zapasów	-610	2 381
Zmiana stanu rozl. międzyokr.	-5 503	-4 725
Cash flow inwestycyjny	-2 950	-67 083
Nabycie WNIp i akt. trwałych	-613	-2 727
Zakup akcji Diesse	-	-64 356
Inne wydatki inw.	-2 337	-555
Cash flow finansowy	2 636	6 238
Uzyskane dotacje	2 799	5 661
Całkowite przepływy pieniężne	1 341	-62 408
Gotówka na koniec okresu	55 072	33 210

Po oczyszczeniu CF operacyjnego z wydatków R&D (3,9 mln PLN), które z ekonomicznego punktu widzenia powinny znajdować się w części inwestycyjnej, przepływy pieniężne z działalności operacyjnej wyniosłyby w 1Q2014 **5,5 mln PLN**, przekraczając o 67% zaksięgowany zysk netto.

W 1Q2013 analogicznie oczyszczone przepływy operacyjne (o 4,1 mln PLN) miałyby wartość **2,5 mln PLN**, znajdując się na poziomie zysku netto.

Struktura po reorganizacji 2012-2014



¹ Aktywa produkcyjno-dystrybucyjne zlokalizowane w Polsce docelowo w Orphée Poland; utworzenie Orphée Poland w 2Q2014 (plan reorganizacji Grupy PZ Cormay) ² 99,9% głosów, 93,9% kapitału ³ Bezpośrednio 45% akcji, pośrednio 5%

PODMIOTY



Zarządzanie strategiczne Grupą, centrum R&D w zakresie nowych produktów Grupy (m.in. BlueBox, Equisse, Hermes, odczynniki), centrum usług wspólnych Grupy, produkcja odczynników – działalność prod.-dystr. docelowo w Grupie Orphée



Zarządzanie aktywami produkcyjno-dystrybucyjnymi Grupy, centrum tworzenia analizatorów i odczynników hematologicznych - outsourcing produkcji; szwajcarska marka Orphée jako wiodąca marka Grupy



Nowoczesny zakład produkcyjny odczynników biochemicznych, immunologicznych, TDM (Therapeutic Drug Monitoring), DOA (Drugs of Abuse), odczynników do cytologii, ELISA i szybkich testów



Dystrybucja na rynkach rosyjskim i białoruskim



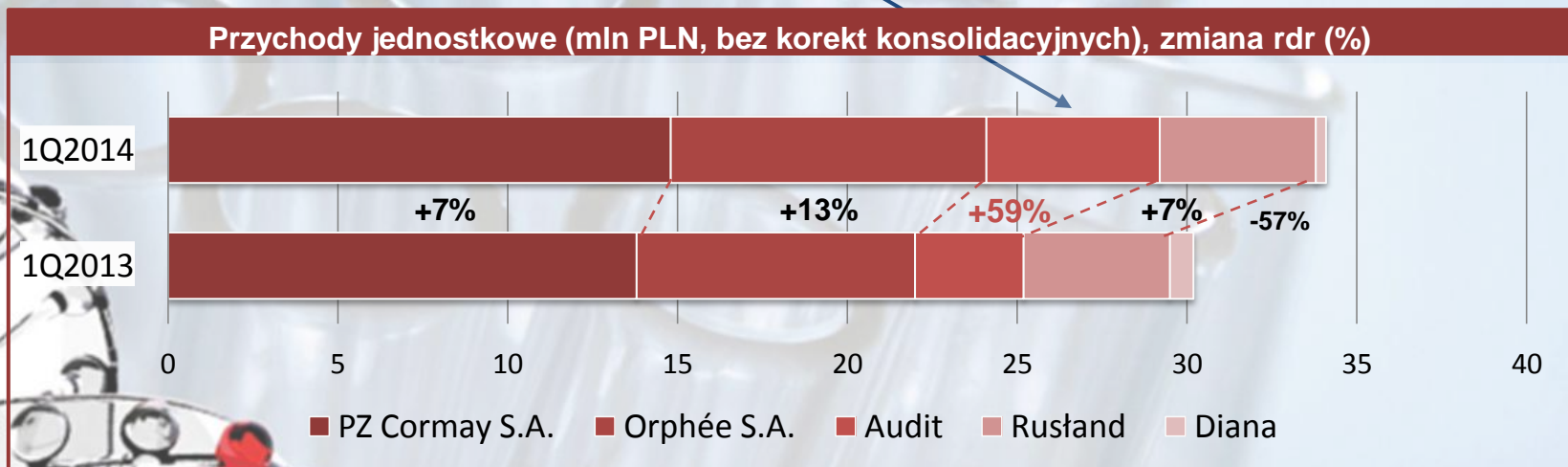
Centrum R&D oraz produkcji urządzeń i materiałów zużywalnych z zakresu immunologii, mikrobiologii oraz ESR (wskaźnik OB); podmiot współkontrolowany

- Sprzedaż do dystrybutorów oraz bezpośrednio do laboratoriów
- Sprzedaż do dystrybutorów

WYNIKI SPÓŁEK GRUPY

[1Q2014, mln PLN]	PZ CORMAY	ORPHÉE	AUDIT	KORMIEJ RUSLAND	KORMEJ DIANA	Wynik SKONSOLIDOWANY
Przychody	14,8	9,3	5,1	4,6	0,3	27,1
Zysk brutto na sprzedaży	5,1	2,9	2,1	2,4	0,0	12,4
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	<i>34%</i>	<i>31%</i>	<i>41%</i>	<i>51%</i>	<i>5%</i>	<i>46%</i>
Zysk operacyjny	1,0	0,9	0,2	0,8	-0,1	2,7
<i>Marża operacyjna</i>	<i>7%</i>	<i>10%</i>	<i>3%</i>	<i>16%</i>	-	<i>10%</i>
Zysk netto	0,9	0,6	0,5	0,4	0,0	3,3
<i>Marża netto</i>	<i>6%</i>	<i>6%</i>	<i>10%</i>	<i>8%</i>	<i>0%</i>	<i>12%</i>

Efekt udanej restrukturyzacji



Grupa Diesse w 1Q2014

[mln PLN]	1Q2014	1-4Q2013	1Q14 / 1-4Q13
Przychody całkowite	24,5	91,1	27%
Wynik EBITDA	5,1	14,6	35%
<i>Marża EBITDA</i>	21%	16%	
Zysk operacyjny	3,3	7,0	47%
<i>Marża operacyjna</i>	13%	8%	
Odsetki zapłacone	0,9	3,9	23%
Strata nadzwyczajna	-	0,9	-
Zysk brutto	2,4	2,7	89%
<i>Marża brutto</i>	10%	3%	
Podatek bieżący	1,0	1,4	69%
Zysk netto	1,4	0,9	144%
<i>Marża netto</i>	6%	1%	

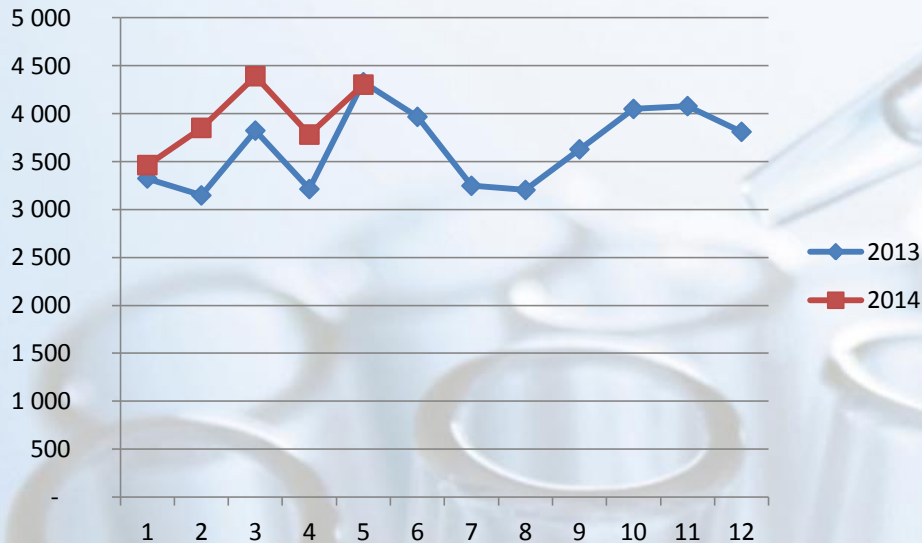
[mln PLN]	31.03.2014	31.12.2013	Różnica
Suma bilansowa	148,4	150,3	-1%
Aktywa trwałe	78,8	78,7	0%
Aktywa obrotowe	69,6	71,6	-3%
Kapitał własny	17,6	14,8	+19%
Zobowiązania	116,2	120,2	-3%
Zadłużenie bankowe	78,8	79,3	-1%

NIEESE
WIEJSSE

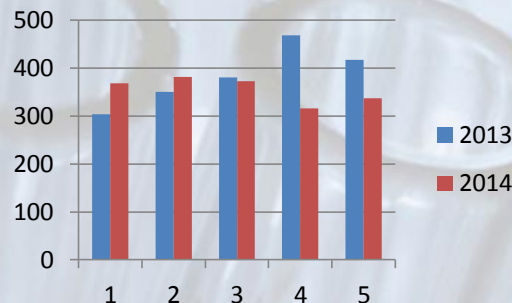
- W samym 1Q2014 skonsolidowany zysk netto Diesse wyższy o 44% niż w całym 2013 roku
- W 1Q2014 znaczny wzrost zyskowności względem roku 2013 na wszystkich poziomach, pomimo wciąż istotnych kosztów finansowych
- W 1Q2013 strata netto (bez pozytywnego efektu rozwiązania rezerw)
- W 1Q2014 stabilna sytuacja bilansowa z istotnym wzrostem wartości kapitałów własnych
- Umowa opcji dotycząca pozostałych 50% akcji Diesse

Okres kwiecień-maj 2014

Grupa PZ Cormay – przychody [tys. EUR]



Kormiej Rusland – przychody [tys. EUR]



Grupa PZ Cormay:

IV-V.2014 vs. IV-V.2013: +11,0%

I-V.2014 vs. I-V.2013: +7,2%

Kormiej Rusland - spodziewane nadrobienie zakupów przez klientów w kolejnych miesiącach.

Zmiana oczyszczonej sprzedaży Grupy rdr
(konserwatywne założenie braku zmiany przychodów Rusland rdr):
I-V.2014 +11,8%

Kontynuowany trend wzrostu sprzedaży w podmiocie współzależnym Diesse
zanalizowane przychody I-V.2014 wyższe o 11,5% niż przychody roku 2013; średnia miesięczna sprzedaż IV-V.2014 wyższa o 7% niż średnia miesięczna sprzedaż I-III.2014



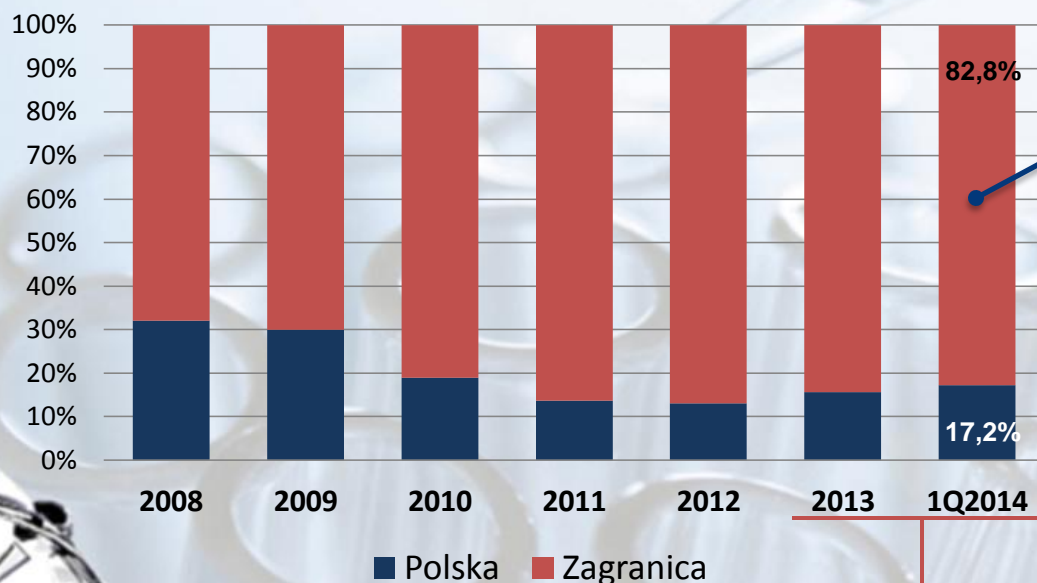
Sprzedaz



GRUPA PZ CORMAY [główne rynki]

Ekspansja i dywersyfikacja geograficzna sprzedaży dotyczą zarówno krajów rozwiniętych (siła nabywcza), jak i rozwijających się (dynamiczny wzrost)

Struktura sprzedaży Grupy PZ Cormay



TOP15 rynki eksportowe	Udział w przychodach ogółem 1Q2014
Rosja	18,1%
Chiny	7,6%
Wlk. Brytania	3,8%
Iran	3,8%
Panama	3,7%
Bangladesz	3,5%
Australia	2,8%
Czechy	2,5%
Białoruś	2,5%
Rumunia	2,3%
Turcja	1,9%
Ukraina	1,9%
Meksyk	1,9%
Indie	1,6%
Indonezja	1,5%

Bez uwzględnienia Diesse;

Dane za 1-4Q2013 przy pełnej konsolidacji Diesse - główne rynki:
Włochy (14,7%), Rosja (13,0%), Polska (8,6%)

GRUPA PZ CORMAY [rynek polski]

OTOCZENIE:

- wzrost rynku o ok. 7% rocznie
- duży potencjał we współpracy operacyjnej z Diesse (immunologia)

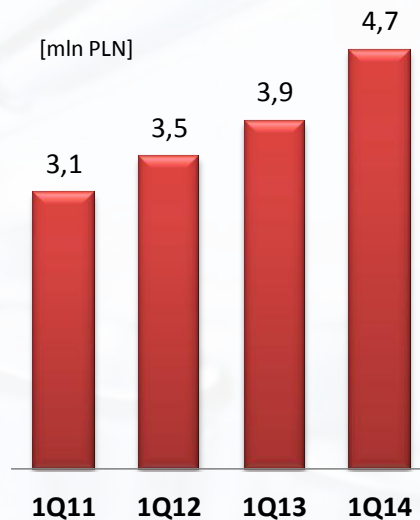
OSIĄGNIĘCIA:

- wzrost sprzedaży Grupy w Polsce w maju 2014 +20% rdr (bez Diesse)
- sprzedaż oparta na stabilnych dostawach odczynników i innych materiałów zużywalnych
- Marża TKW Vacuette 15%, biochemia 65%, hematologia 58% (ogólnie 42%)

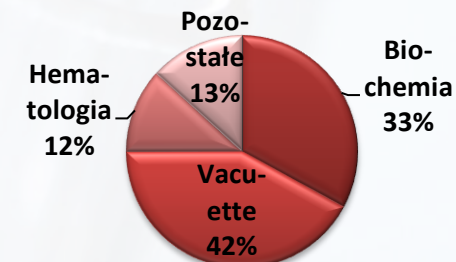
CZYNNIKI WZROSTU:

- Poszerzanie oferty i wzrost jakości pracy zespołu sprzedażowego
- Koncentracja na własnych liniach produktowych (biochemia i hematologia)
- Nowe segmenty rynku: weterynaria, laboratoria mikrobiologiczne
- Przetargi, wzrost jakości serwisu

Przychody ze sprzedaży (Polska)

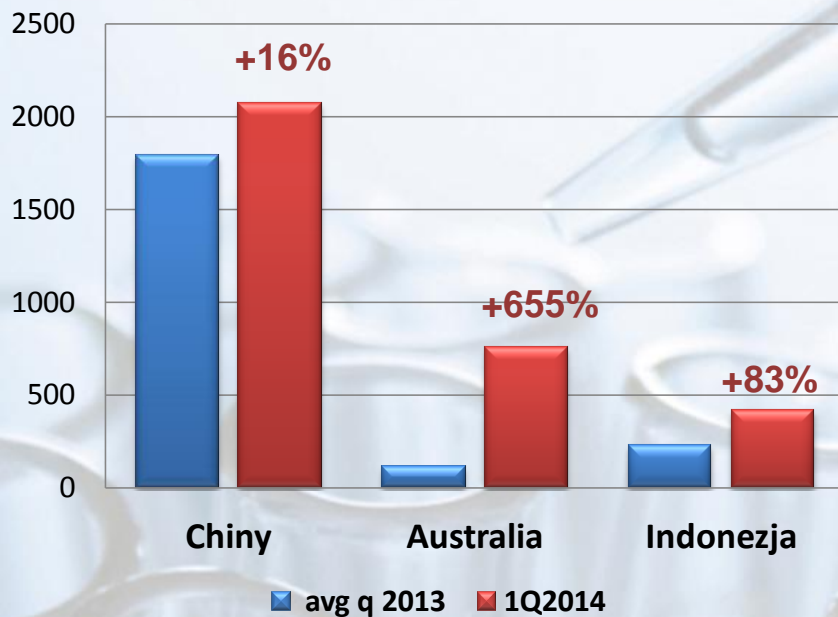


Segmenty sprzedaży 1Q2014



GRUPA PZ CORMAY [rynki azjatyckie]

Sprzedaż na największych rynkach regionu [tys. PLN]

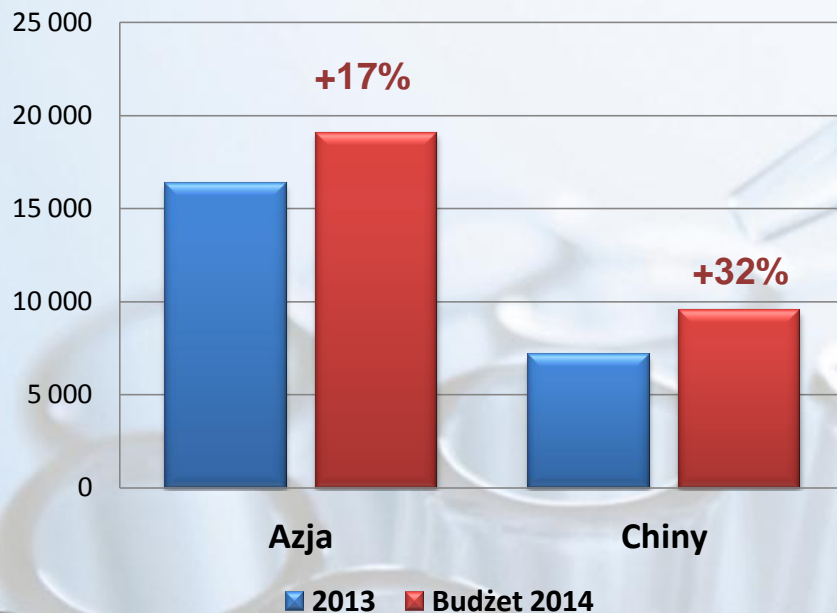


Sprzedaż w całym regionie w 1Q2014 to 4,5 mln PLN

W 1Q 2014 +9% względem średniej sprzedaży kwartalnej z 2013 roku;

GRUPA PZ CORMAY [ryniki azjatyckie]

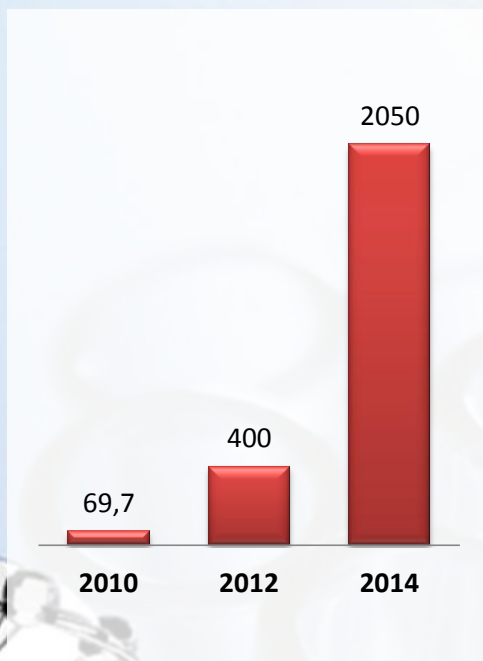
Sprzedż [tys. PLN]



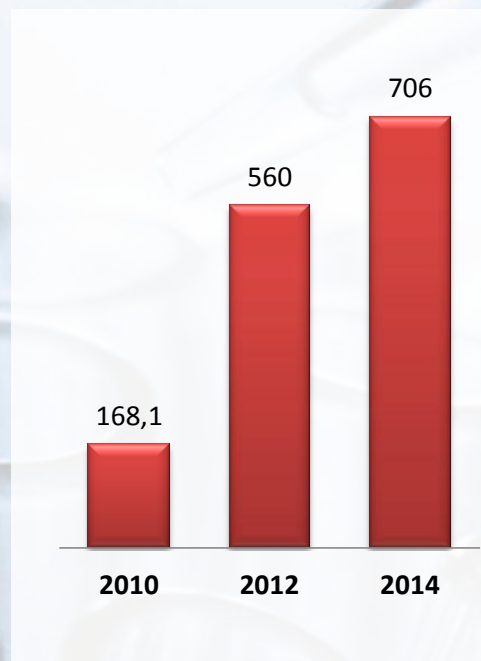
- Chiny - największy rynek w Azji po Japonii zanotuje w 2014 32% wzrostu (średnia około 15 %)
- Wartość rynku chińskiego w 2013 r. to około 3 mld EUR

GRUPA PZ CORMAY [rynkı azjatyckie]

Sprzedaż w Chinach [tys. PLN]



Sprzedż w Indiach [tys. PLN]



- Wzrosty nie były generowane przez dobra kapitałowe-
aparaty. Nowe produkty
znacząco wzmocnią aktualne
trendy.
- W kolejnych latach
spodziewany znaczny wzrost
dzięki nowym produktom, na
które już czekają klienci



GRUPA PZ CORMAY [ryniki azjatyckie]

Rejestracje w Chinach 57

Audit

26



2013

2015

- 31 kolejnych rejestracji będzie gotowych do końca czerwca 2014 roku
- Nowe rejestracje w Chinach rozpoczęte w 2014 roku to kolejne 20 pozycji (Orphée, Audit) w tym aparaty Audit 600
- Rozpoczęcie rejestracji Equisse i Hermes na przełomie lat 2014/2015





Nowe linie produktowe OEM

OEM – automatyczny analizator moczu



- W pełni automatyczny analizator moczu o dużej wydajności 240 testów na godzinę
- Nowoczesny wydajny aparat z opcją pomiaru osadu moczu (unikalna cecha oferowana tylko przez jednego dostawcę na świecie)
- Komercjalizacja - przełom 2014/2015

General Test Parameters
Glu
Glu Pro
Glu Ket
Pro,pH,Glu
Glu,Pro,Kat
Pro,Glu,SG, pH
Glu,Ket, Pro,pH,Bld
Glu,Kat, Pro,pH,SG,Bld
Bld,SG, pH, Glu,Pro,Nit,Leu
Uro, Glu, Bil, Ket,SG, Bld,pH,Pro,Nit,Leu
Uro, Glu, Bil, Ket,SG, Bld,pH,Pro,Nit,Leu,AsA
(CP), Uro,Glu,Bil,Ket,SG,Bld, pH,Pro,Nit, Leu
(CP), Uro,Glu,Bil,Ket,SG,Bld, pH,Pro, Nit,Leu,AsA

OEM – analizator moczu POCT



Uri-Tex/Uri-Stat POCT

- Jedno z najmniejszych urządzeń na rynku, zasilane również bateriami 8 x AAA
- Jedynie 60 sekund na test
- Wysoka jakość i bardzo prosta obsługa
- Wprowadzony do oferty 1Q2014, sprzedaż od IV.2014

Nowe własne linie produktowe

- Biochemia: Equisse
- Hematologia: Mythic 120, Mythic 80
- **POCT: BlueBox**

Dotacje UE: 55 mln PLN

Equisse

NOWE MOŻLIWOŚCI BIZNESOWE

Pierwszy własny
analizator biochemiczny



Dotacja na prace R&D: 3,2 mln PLN

06.2014: ZINTEGROWANE MODUŁY

09.2014: POCZĄTEK TESTÓW
WEWNĘTRZNYCH

11.2014: PREZENTACJA WERSJI
PRODUKCYJNEJ NA TARGACH
MEDICA

1H2015: WALIDACJA KLINICZNA

2H2015: PRODUKCJA MASOWA

**WYDAJNOŚĆ 400 TESTÓW NA
GODZINĘ** - z przystawką ISE 580 testów
na godzinę

**SYSTEM FUNKCJONALNIE
ZAMKNIĘTY** (aparaty napędzają
sprzedaż odczynników)

WYSOKA ESTETYKA – brak zbiorników
zewnątrznych; interfejs użytkownika
wykorzystuje ekran dotykowy, co
znacznie podnosi komfort obsługi

**INTUICYJNIE OBSŁUGIWANE
OPROGRAMOWANIE** - łatwy dostęp do
wszystkich ekranów

**BARDZO NISKI POZIOM SZUMÓW
W TRAKCIE PRACY**

Equisse



WYJĄTKOWE BEZPIECZEŃSTWO OBSŁUGI

jedyne dostępne dla użytkownika funkcje wkładania i wyjmowania statywów z próbkami oraz uzupełniania odczytników zabezpieczone są odpowiednimi osłonami

ŁATWOŚĆ SERWISOWANIA ANALIZATORA

łatwy dostęp do podzespołów, modułowa konstrukcja ułatwiająca diagnostykę, użycie bezobsługowych pomp ceramicznych w miejsce strzykawek, wydłużenie czasu życia elementów zużywalnych (żarówka, moduły chłodzenia Peltiera) przez zastosowanie funkcji „miękkiego” wł./wyl.

PRZEJRZYSTY I ŁATWY W OBSŁUDZE SYSTEM OBSŁUGI PRÓBEK

możliwość ciągłego dostawiania oraz odbierania statywów próbkowych w trakcie wykonywania badań; dedykowane, wyróżnione kolorami statywy dla próbek rutynowych, pilnych, kalibratorów oraz kontrolek; pojemność załadunkowa 17 statywów (102 próbki); czas pracy bezobsługowej „Walk-away time” ponad 1h

BARDZO NISKIE ŻUŻYCIE WODY DEJONIZOWANEJ

obniża koszty eksploatacji i wpływa korzystnie środowisko

ELIMINACJA BŁĘDÓW OBSŁUGI

wprowadzanie aplikacji, parametrów kalibratorów i kontrolek za pomocą czytnika kodów paskowych (zamiast ręcznego); wykrywanie obecności próbki oraz pełna jej identyfikacja (kamera, analiza obrazu); obecność detektora skrępu, co eliminuje błędy dozowania

Mythic 120 (Hermes Senior)

**Analizator hematologiczny
klasy 5-diff dedykowany
średnim i dużym
laboratoriom**

**Wejście do grona
wiodących firm w
segmencie hematologii**

**Istotne uzupełnienie
obecnej oferty**



**11.2014: prezentacja wersji
produkcyjnej na targach Medica
1H2015: produkcja masowa**

**Wydajność 120 testów na godzinę,
oznaczanie 30 parametrów (obecna linia
Mythic max. 50-60 testów/h i 22 parametry)**

Oznaczanie liczby retikulocytów

**Optyczny system oceny krwinek białych
i czerwonych w jednym torze – wzrost
czułości i zakresu liniowości**

**Platforma technologiczna pozwalająca na
rozwój funkcjonalności w przyszłości (brak
potrzeby opracowywania nowego
analizatora dla nowych parametrów)**

**Możliwość zainstalowania zewnętrznego
podajnika (autoloader) do dwóch
analizatorów jednocześnie – wydajność
zestawu 240 testów/h, niższe koszty
i większa wygoda użytkownika niż dla 2
osobnych aparatów**

Odczynniki bezcyjankowe

**System funkcjonalnie zamknięty (aparaty
napędzają sprzedaż odczynników)**



Dotacja na prace R&D: 7,2 mln PLN

Mythic 80 (Hermes Junior)

Analizator hematologiczny klasy 5-diff dedykowany
mniejszym laboratoriom oraz jako back-up

Odpowiedź na oczekiwania klientów
(większa funkcjonalność, lepsze parametry
niż obecna seria Mythic)

Dotacja na prace wdrożeniowe:
12,5 mln PLN (2Q2014)



11.2015: prezentacja wersji
produkcyjnej na targach Medica

1H2016: produkcja masowa

Wydajność do 80 testów na godzinę

Planowana funkcjonalność na 26
parametrów

Istotnie tańszy od analizatora
Mythic 120

Optymalizacja kosztów –
wykorzystanie podzespołów Mythic
120 znacznie obniży koszty produkcji
obu analizatorów (efekt skali przy
zakupie podzespołów)

Optyczny system oceny krwinek
białych i czerwonych w jednym torze –
wzrost czułości i zakresu liniowości

Odczynniki bezcyankowe

System funkcjonalnie zamknięty
(aparaty napędzają sprzedaż
odczynników)

Pozycjonowanie analizatorów Mythic

BECKMAN CÖULTER	Sysmex	ABBOTT Diagnostics Division	Orphée	MINDRAY	Abx HORIDA DIAGNOSTICA	SIEMENS	Vol. Lab. Spec	SEG
KH 750 LH 700 Gen 's	XE 2100E	SAPPHIRE	Mythic 120 2.evolution	BC-6800	Pentra DX Pentra 120 Ret SPS	ADVIA 2120 +SPS	>150 AL+aut. RET + SPS	1
LH 500 HMX	XT 2000i	RUBY	Mythic 120 1.evolution	BC-5800	Pentra 120		100-150 AL +sem.aut. RET	2B 2C
Act 5Diff AL	XT1800		Mythic 80	BC-5300 BC-5380	Pentra 80 XL Dentra 80	80-100 (AL)		
Act 5Diff	XS1000i XS800	CD 3200			Pentra 60 C+ Pentra 60	55-80		
		Emerald 22 Emerald 22AL	M 22 M 22AL	BC-5150		40-55	3	

WE'VE DARED
TO CHANGE
THE FUTURE

REVOLUTION IN BIOCHEMISTRY

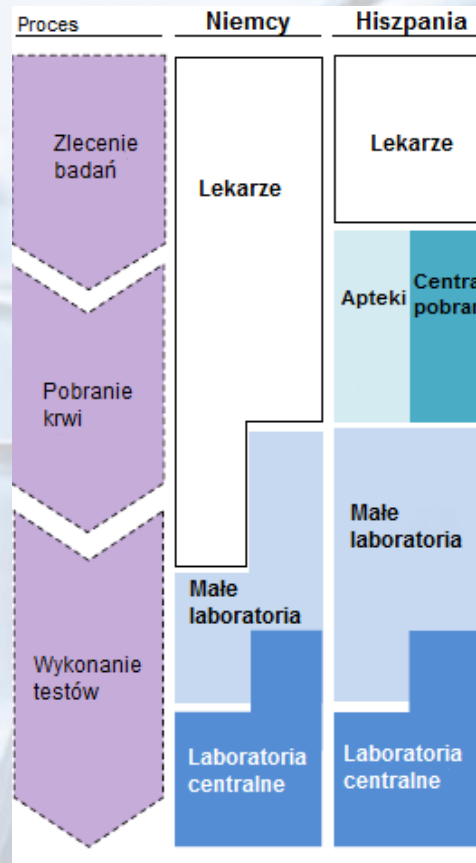
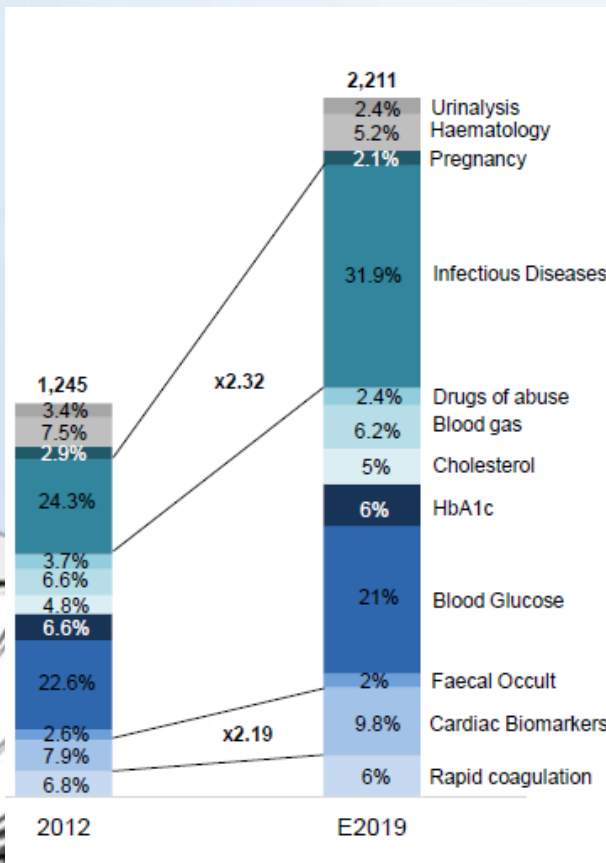


BlueBox

Innowacja w Point of Care

BlueBox – przygotowanie debiutu

WIEDZA O TRENDACH, STRUKTURZE POPYTU I RYNKACH ZBYTU NA CAŁYM ŚWIECIE



PZ Cormay przygotowuje **szczegółową strategię wejścia na rynek analizatora BlueBox** w oparciu o wiedzę, doświadczenie, kontakty i badania (ilościowe i jakościowe) zarówno własne, jak również dwóch renomowanych podmiotów doradczych, specjalizujących się w tematyce produktów diagnostyki medycznej i posiadających olbrzymie doświadczenie w tym zakresie (Wielka Brytania, Niemcy)

BlueBox – analiza rynku

Przeprowadzono pogłębione rozmowy z >50 ekspertami rynku z Niemiec, Austrii, Hiszpanii, Włoch, Szwajcarii, Wlk. Brytanii, Francji, Brazylii i Indii (m.in. lekarze, dystrybutorzy sprzętu medycznego, kadra zarządzająca – szpitale, laboratoria)

"I am very much interested in the machine for my private practice."

- Private PCC, Marbella, Spain

"I can see your machine in small hospitals. However, it would still have to be costs sensitive."

- Head of regional PCC association, Salzburg, Austria

"About a third to a half of small hospitals have either a rudimentary laboratory or no laboratory at all, and they are often 30-40km away from a central lab."

- CEO, small lab, Germany

"Your machine is fantastic and would be very useful here. Brazil has a Latin culture, people love seeing their GP and certainly prefer this over going to a lab accredited by an HMO. These labs are overloaded here, it takes 2-3 hours wait just to get a test."

-Private PCC, Sao Paolo



Fragmenty podsumowania jednego z raportów eksperckich:

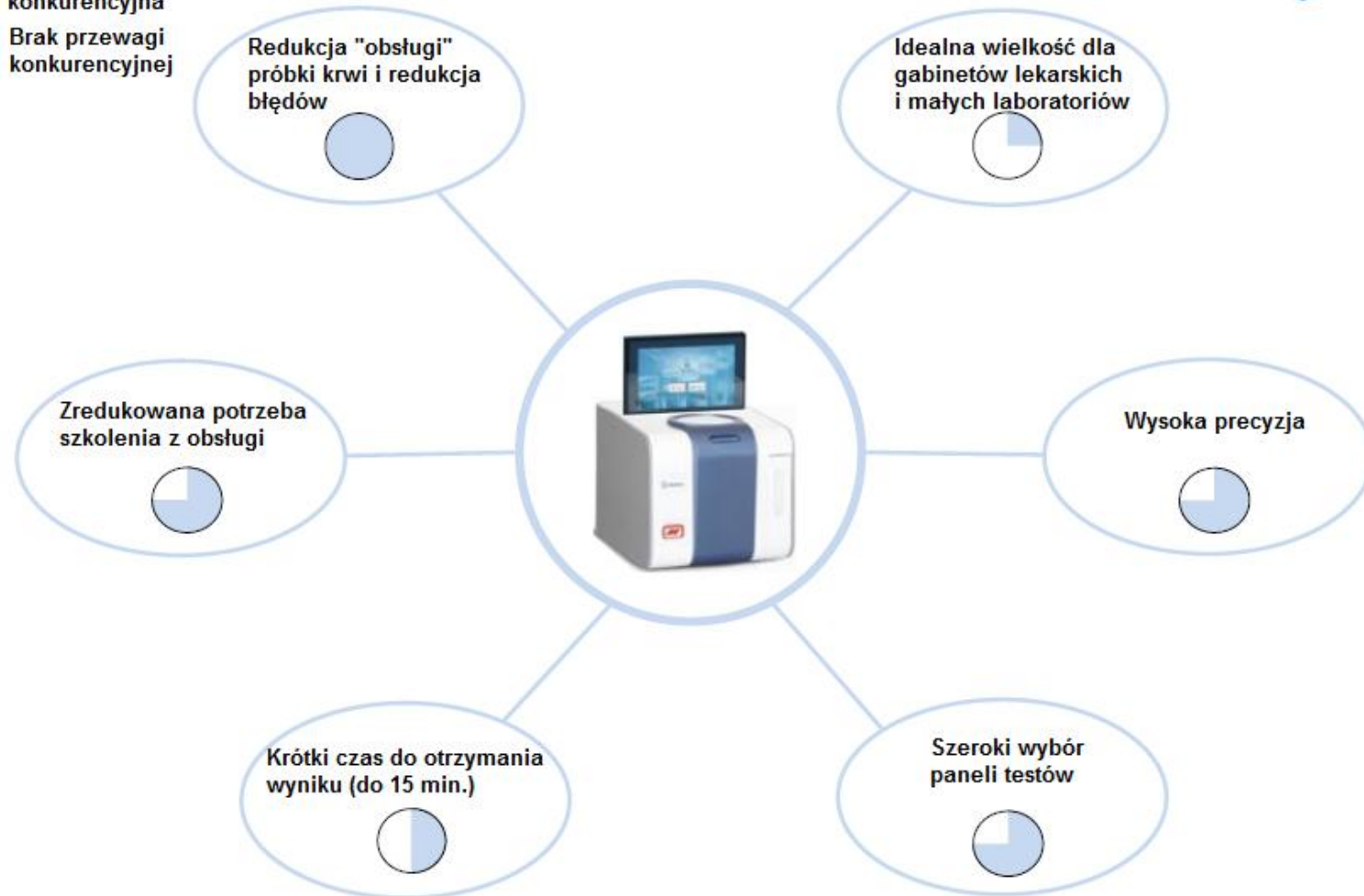
„After having a first view at the BlueBox system, we could identify a very interesting technology platform, which has the potential to get a very universal PoC-System in the field of clinical chemistry and homogenous immunoassays”

„From the perspective of market acceptance I would assume, that the BlueBox has a good potential to step into the PoC-Market, with first target in the Doctor’s Office (Ambulatory Care), here especially bigger communities of physicians. Here the strength of the different Panels could have a big value and especially in the field of therapy-monitoring could be a big advantage to the competition.”

BlueBox – przewagi konkurencyjne



-  Mocna przewaga konkurencyjna
-  Brak przewagi konkurencyjnej













BlueBox – analiza konkurencji

● Duże podobieństwo

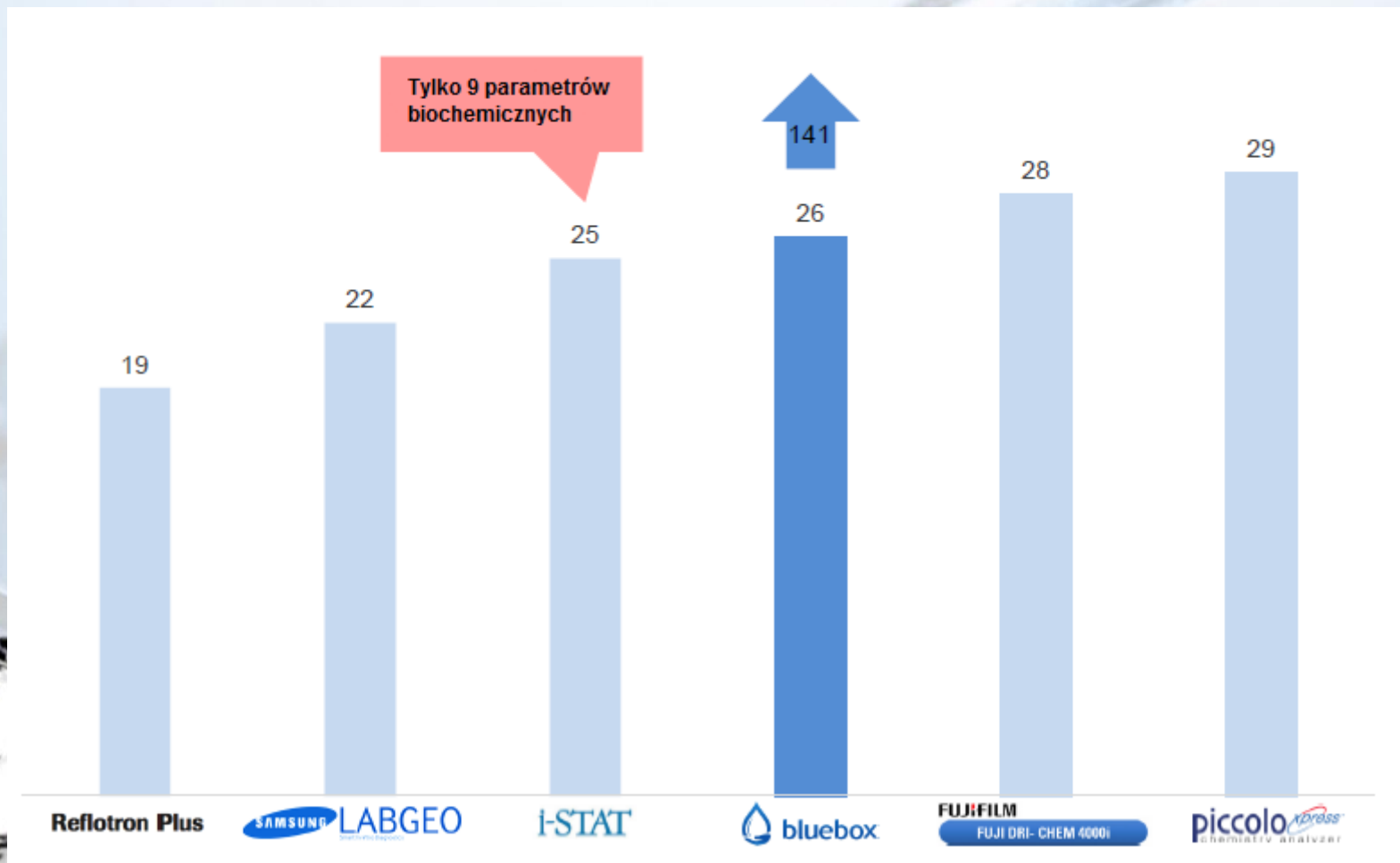
○ Małe podobieństwo



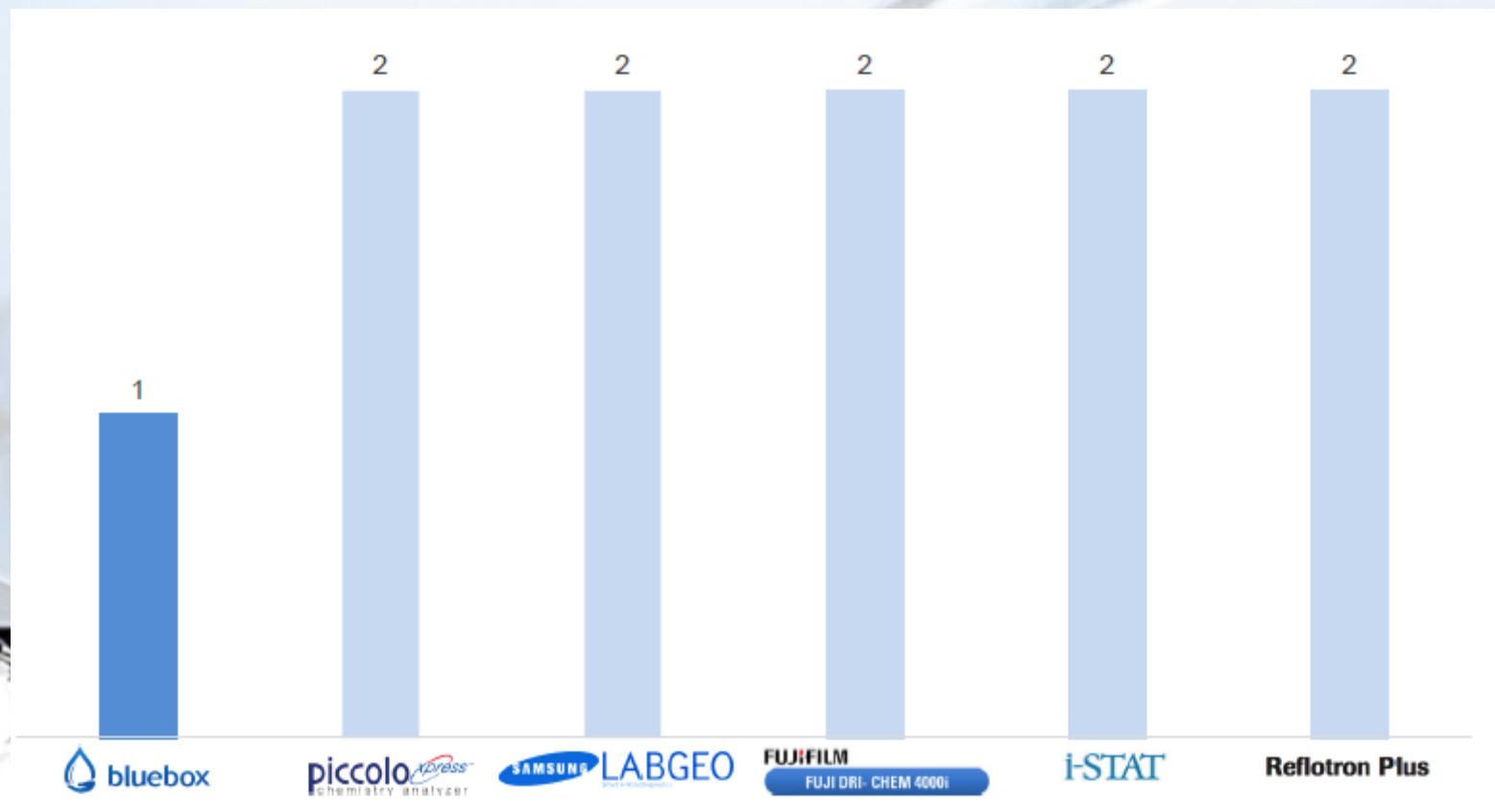
Konkurent	Gł. różnice technologiczne	Gł. różnice funkcjonalne	Podobieństwo
 <p>piccolo xpress hematologiczny analizator</p>	<ul style="list-style-type: none"> Manualne zakrapianie krwi Tylko 1 dysk reakcyjny z próbką i odczynnikiem 	<ul style="list-style-type: none"> Gorsza precyzja i dokładność Maksymalnie 14 testów w jednym użyciu 	
 <p>FUJIFILM FUJI DRI-CHEM 4000i</p>	<ul style="list-style-type: none"> Wielkość urządzenia Sucha chemia używająca pasków Bazuje na kolorymetrii i potencjometrii 	<ul style="list-style-type: none"> Mniej dogodny dla lekarzy 	
 <p>Reflotron Plus</p>	<ul style="list-style-type: none"> Sucha chemia Jeden parametr na test 	<ul style="list-style-type: none"> Brak paneli testów 	
 <p>SAMSUNG LABGEO</p>	<ul style="list-style-type: none"> Ciśnienie przy separacji osocza (ryzyko hemolizy) Sucha chemia Kolorymetria 	<ul style="list-style-type: none"> Niezmienne panele testów Max. 14 testów na jedno uruchomienie 	
 <p>I-STAT</p>	<ul style="list-style-type: none"> Jeden kartridż na test Potencjometria, amperometria, konduktometria 	<ul style="list-style-type: none"> Do trzymania w dłoni Wypadki, ambulatoria Głównie testy elektrochemiczne, 9 biochemicznych 	



BlueBox – liczba wykonywanych testów



BlueBox – liczba kroków z próbką



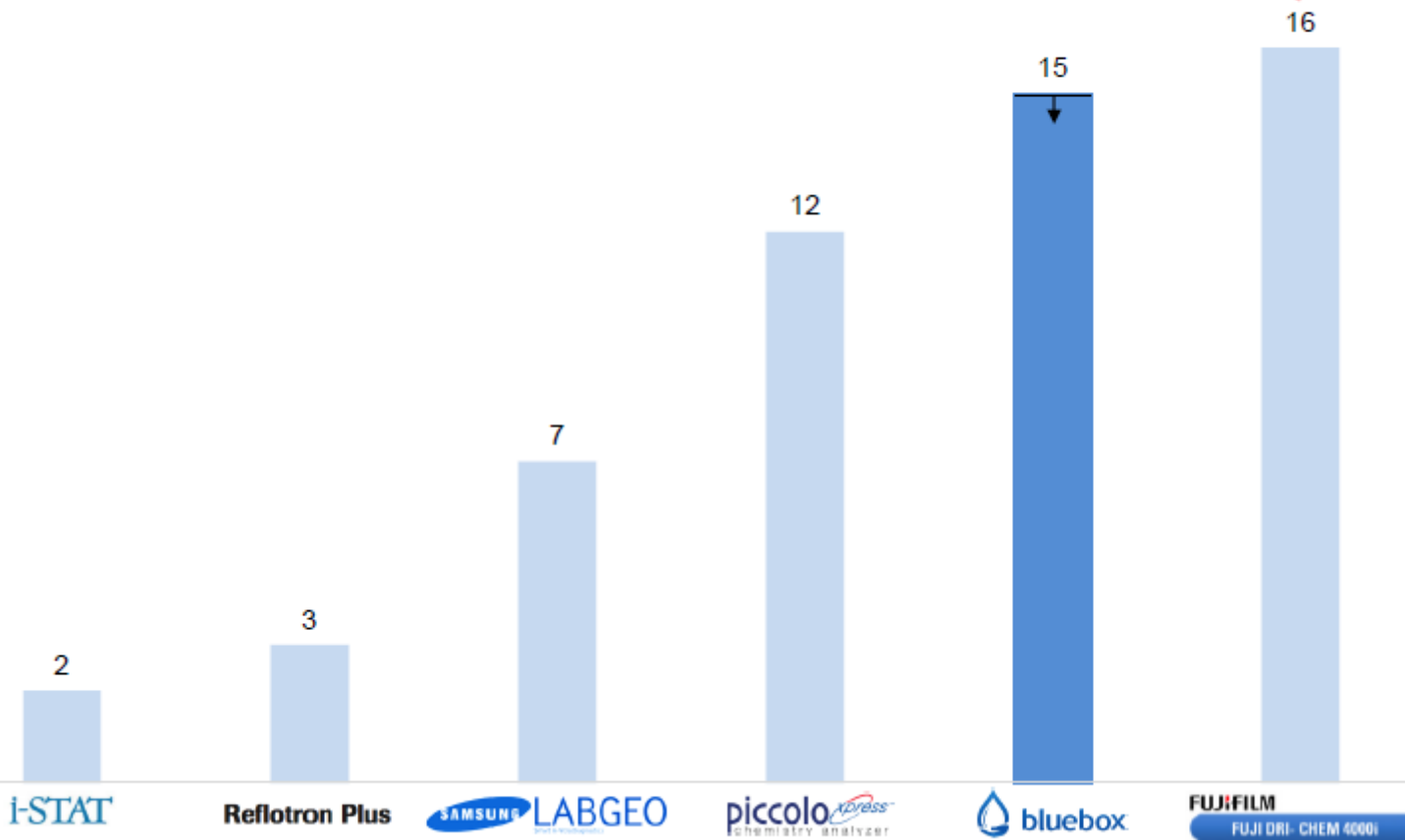
BlueBox – liczba testów na cykl



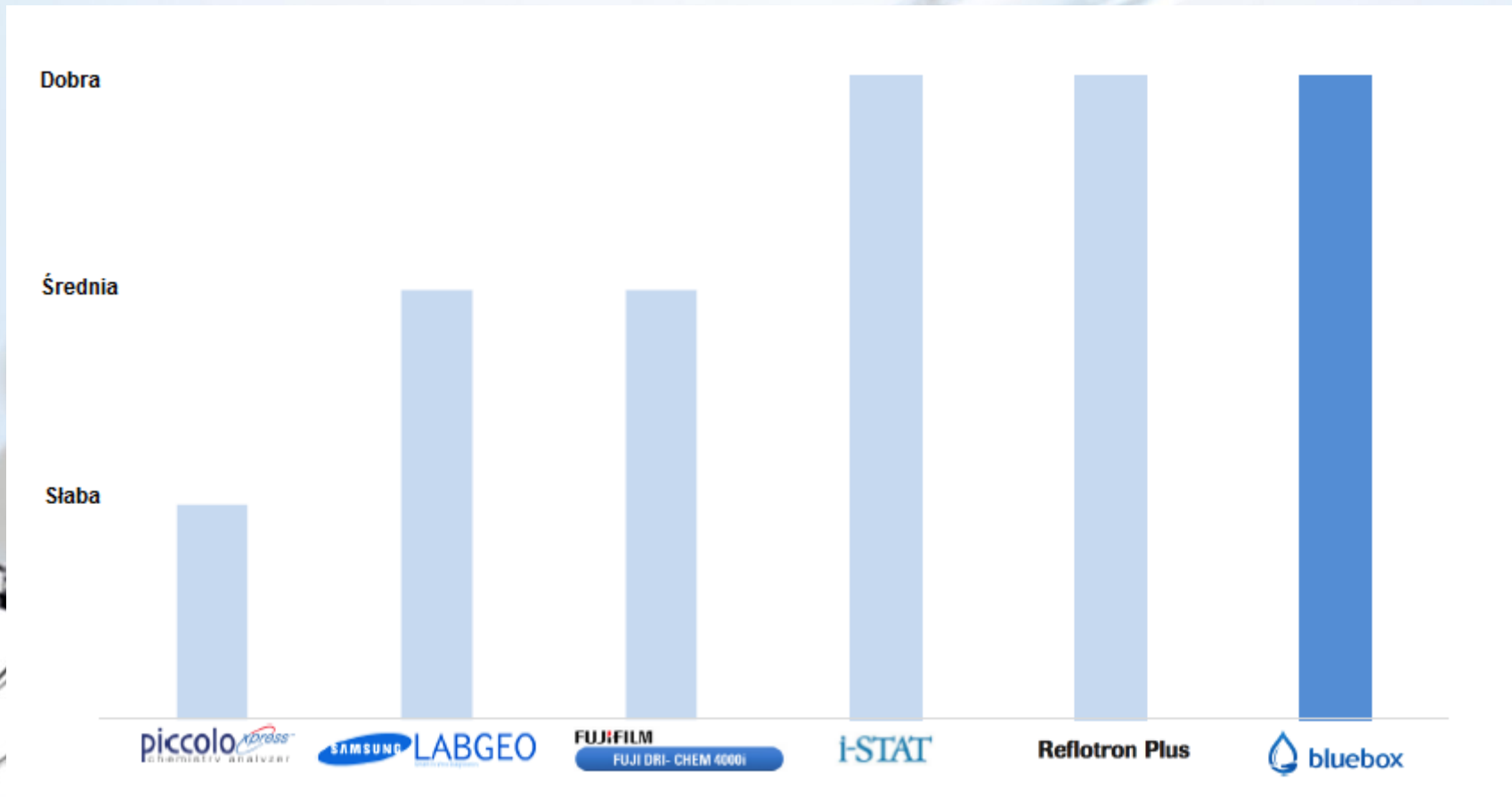
BlueBox – czas do wyniku

(w minutach)

Testowany dla 12 parametrów



BlueBox – precyzja



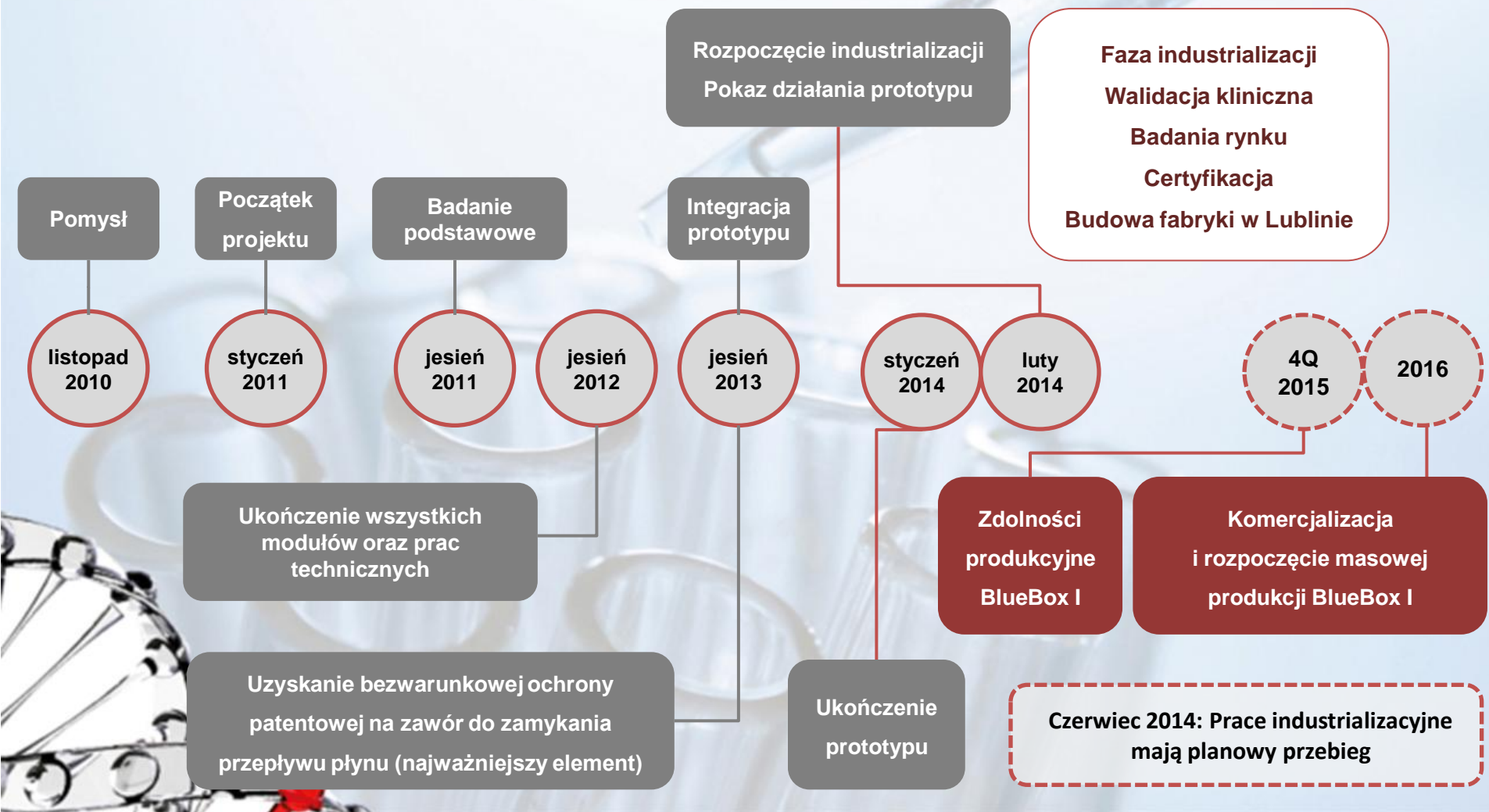
BlueBox – pozycja rynkowa

Mobilność / koszt



Funkcjonalność i precyzja

BlueBox: KAMIENIE MIŁOWE



BlueBox: Industrializacja



W toku dalszych prac wszystkie moduły prototypu analizatora BlueBox I mają potencjał do optymalizacji pod względem funkcjonalności oraz możliwości i kosztów wytworzenia na skalę masową

BlueBox - aktualności

Cechy BlueBox I:

- Brak fazy przedlaboratoryjnej (odpowiada za 71% błędów wyników)
- Prosta, intuicyjna obsługa (niepotrzebne specjalistyczne szkolenia)
- Wyniki w max. 15 min. – niezwłoczne podjęcie leczenia
- Duży wybór paneli testów, wysoka precyzja badań
- Idealny rozmiar dla gabinetów lekarskich i małych lab./szpitali

Dotacja na opracowanie BB1: 6,6 mln PLN, dotacja na wdrożenie do produkcji BB1: 20 mln PLN

II.2014 – zakończenie fazy prototypowej, rozpoczęcie industrializacji w Wild

III.2014 - rozpoczęcie industrializacji chipów plastikowych

IV.2014 - zakończenie ewaluacji projektu przez Wild

VI.2014 - zakończenie testowania kaset prototypowych i metod chemicznych w Scope

X.2014 - zakończenie tworzenia szczegółowej koncepcji aparatu w technologii produkcyjnej

X/XI.2014 - zakończenie pierwszej fazy industrializacji chipów plastikowych

BlueBox II - rozbudowana funkcjonalność i większa przepustowość względem BB1

Dotacja na opracowanie: 6 mln PLN

IV.2014 - zakończenie koncepcji prototypu o nowej konstrukcji i zwiększonej funkcjonalności

X.2014 - zakończenie testowania modułów

Pokaz działania prototypu BlueBox I wraz ze śledzeniem przeprowadzanych reakcji mikroprzepływowych – Lublin, luty 2014



Inwestycje i ich finansowanie



Program inwestycyjny PZ Cormay SA

	WYDATKI HISTORYCZNE [MLN PLN]			PLAN INWESTYCYJNY 2014 - 2015 [MLN PLN]					SUMA
	Łącznie	Wydatki do 4Q2013		Budżet	Wydatki I-IV 2014		Plan V.2014 – XII.2015		
		Spółka	Dotacje		Spółka	Dotacje	Spółka	Dotacje	
BLUE BOX I	10,2	5,8	4,4	60,5	1,6	0,8	37,7	20,4	70,7
BLUE BOX II	3,5	1,2	2,3	9,6	0,2	0,1	5,7	3,6	13,2
HERMES*	10,6	4,7	5,9	5,1	0,1	0,1	3,6	1,3	15,7
EQUISSE*	9,8	7,5	2,3	9,3	0,3	0,0	8,0	0,9	19,0
HERMES JUNIOR*	0,1	0,1	0,0	24,9	0,6	0,0	11,9	12,4	25,0
CENTRUM PRODUKCYJNE – BUDOWA*	3,6	2,6	1,0	9,8	0,0	0,0	9,8	0,0	13,4
RAZEM	37,8	21,9	15,9	119,1	2,8	1,0	76,7	38,6	157,0

ŹRÓDŁA FINANSOWANIA	[mln PLN]
Wydatki V.2014-4Q2015	115,3
Środki własne**	28,8
Emisja akcji K z prawem poboru	35,7
Przyznane dotacje UE	38,6
Przyszłe zyski / przyznane kolejne dotacje (4Q2015)	12,2

Parametry emisji akcji serii K PZ Cormay SA:

3 akcje (prawa poboru) upoważniają do nabycia 1 akcji serii K po cenie emisyjnej 3,4 PLN (łącznie ok. 35,7 mln PLN netto). **Złożony prospekt emisyjny.** Prawa poboru będą notowane na GPW.

Dzień przyznania praw poboru: 21.08.2014 (WZ 18.06.2014)

* Część kosztów budowy zakładu produkcyjnego w SSE Lublin przypisana BlueBox I to 9 mln PLN (dotacja 4,5 mln PLN), Equisse – 3,9 mln PLN (dotacja 0,9 mln PLN), Hermes Junior 3,5 mln PLN (dotacja 1,75 mln PLN); pozostałe koszty ujęte w osobnej pozycji.

** 8,8 mln PLN (stan gotówki PZ Cormay S.A. na 30.04.2014) + ok. 20 mln PLN (płatność od spółki zależnej Orphée S.A. za aktywa produkcyjno-dystrybucyjne w ramach wykonania umowy o reorganizacji; **Niewykorzystane zaliczki dotacyjne 8,4 mln PLN**

Nowe centrum produkcyjne



LOKALIZACJA:

Lublin, ul. Spiessa, Specjalna Strefa Ekonomiczna (SSE)
Euro-Park Mielec Podstrefa Lublin

POWIERZCHNIA:

10,5 tys. mkw. pow. użytkowej (BB, Mythic, Equisse,
odczynniki/testy, magazyny, biura, pom. techniczne);
działka 3ha zakupiona w 2013 r. pozwala na rozbudowę
kompleksu

Planowany okres budowy: VII.2014 – 4Q2015

Szacunkowy koszt budowy:

22,6 mln PLN (w tym 7,2 mln PLN dotacji)

Szacunkowy koszt wyposażenia produkcyjnego:

36,6 mln PLN (w tym dotacja dotycząca BlueBox I
10,7 mln PLN, Hermes Junior 5,3 mln PLN)

**Finalizowany proces wyboru generalnego
wykonawcy**

Inwestycje Grupy Orphée



Zanualizowane wyniki 1Q 2014

<i>mln PLN</i>	Grupa Orphée	Grupa Diesse 50%*	Grupa Diesse 50%*	Aktywa prod.-dystr. w Polsce*	Suma
Przychody	76,6	49,0	49,0	40,0	215
EBITDA	7,8	10,2	10,2	6,9	35
EBIT	6,8	6,6	6,6	4,1	24

SZACOWANE WARTOŚCI WSKAŹNIKÓW W SYMULACJI DLA ROKU 2014

Obecnie 24,6 mln akcji:
EBITDA na akcję 1,0 PLN
(50% Diesse)

1Q2013: nabycie spółek w Irlandii, Rosji i na Białorusi, zakup akcji Diesse

9 mln PLN plus aktywa obrotowe, zapewnione środki finansowe

Duży potencjał wzrostu wartości synergii do zrealizowania z Grupą Diesse

Dług netto na 31.03.2014
Grupa Diesse: 75,6 mln PLN
Grupa Orphée: -34,2 mln PLN

***Uproszczona symulacja:** Grupa Diesse bez wyłączeń konsolidacyjnych (mała skala), obecne aktywa produkcyjno-dystrybucyjne PZ Cormay S.A. - zgodnie z umową reorganizacyjną wraz z załącznikami - mają znaleźć się w Grupie Orphée od II półrocza 2014 (wartości zanualizowane oparte o proporcje wyniku jednostkowego PZ Cormay SA za cztery kwartały 2013 r. narastająco oraz szacunkowych danych finansowych dla aktywów prod.-dystr. PZ Cormay SA po wyłączeniach konsolidacyjnych Grupy Orphée, zgodnie z RB Orphée SA nr 5/2014.

Finalizacja akwizycji Diesse [finansowanie]

Cel: pozyskanie przez Orphée SA ok. 40 mln PLN spoza Grupy PZ Cormay

ISTOTNA ZMIANA SYTUACJI RYNKOWEJ przy wzrastających wynikach finansowych (mocny dysonans)

Marzec 2014: Zwołanie NWZA Orphée SA w sprawie emisji do 7 mln akcji – kurs akcji ok. 6,5 PLN

24.04.2014: Uchwała NWZA o emisji do 7 mln akcji – kurs akcji ok. 6 PLN

09.06.2014: kurs akcji Orphée SA 5,28 PLN, max. w 2013 >12 PLN

INWESTORZY INDYWIDUALNI



Spełnienie oczekiwań akcjonariuszy indywidualnych
- emisje publiczne (bezprospektowe):

- 1) akcji Orphée SA w ramach kap. doc. (max. 1,8 mln akcji)
- 2) obligacji PZ Cormay SA -> pożyczka do Orphée SA

INWESTORZY INSTYTUCJONALNI



Uchwała NWZ z 24.04.2014

Niepubliczna emisja akcji Orphée S.A.
(private placement max. 7 mln akcji)

W ZALEŻNOŚCI OD KOŃCOWYCH PARAMETRÓW WSZYSTKICH EMISJI I SPODZIEWANYCH WPŁYWÓW DO ORPHÉE SA

PZ Cormay SA zamierza wziąć udział w private placement lub zaproponuje akcjonariuszom Orphée SA dodatkową emisję akcji

CEL: >50% akcji Orphée SA w PZ Cormay SA, **EFEKT:** spadek należności w PZ Cormay SA, spadek zobowiązań w Grupie Orphée (Audit)

KONTAKT DLA INWESTORÓW I MEDIÓW

Bogna Sikorska

+ 48 501 239 339

b.sikorska@pandl.pl

Adrian Boczkowski

+48 506 324 456

a.boczkowski@pandl.pl