

Grupa Orphée

Prezentacja korporacyjna
październik 2012 r.

ABC Diagnostyki

A

Immunologia

B

Biochemia

C

Hematologia

Wstęp

DIAGNOSTYKA:
PERSPEKTYWICZNY
RYNEK



ORPHÉE:
DOBRZE
POZYCJONOWANA
SPÓŁKA



ZNACZĄCY POTENCJAŁ
WZROSTU
WYNIKAJĄCY Z
PRZEJĘĆ



DODATKOWY
POTENCJAŁ WZROSTU
WYNIKAJĄCY Z
BLUEBOX



ORPHÉE: Dobrze pozycjonowana Spółka z znaczącym potencjałem wzrostu

- o Znacząca wartość światowego rynku na poziomie 48 mld USD
- o Korzystne tendencje na rynku (starzenie się społeczeństwa, optymalizacja kosztów systemów opieki zdrowotnej, wzrost populacji i poziomu życia w krajach rozwijających się) wraz z wysokimi barierami wejścia
- o Umiarkowana cykliczność
- o Światowa, rozpoznawalna szwajcarska marka związana z wysoką jakością produktów
- o Różnorodny i rozpoznawany portfel produktów
- o Szeroka sieć dystrybucyjna obejmująca ponad 150 krajów na świecie
- o Wieloletnie doświadczenie kadry kierowniczej w branży diagnostycznej
- o Produkty i sieci dystrybucyjne pozwalają na znaczący potencjał *cross-selling*
- o Znaczące oszczędności wynikające z efektu skali w kosztach ogólnego zarządu oraz R&D
- o Po akwizycji, Orphée będzie zintegrowanym, zdywersyfikowanym, globalnym graczem na rynku diagnostycznym
- o Nowy, innowacyjny analizator POCT z widocznymi przewagami konkurencyjnymi nad innymi produktami na rynku
- o Ekspozycja na jeden z najszybciej rosnących segmentów na rynku IVD (POCT)

Legenda:

RYNEK

SPÓŁKA

STRATEGIA

Przegląd rynku

Branża diagnostyczna obejmuje produkcję i dystrybucję instrumentów analitycznych i materiałów eksploatacyjnych oraz usługi do monitorowania i diagnozowania pacjentów

W porównaniu do segmentu *life science*, branża diagnostyczna charakteryzuje się kontaktem z pacjentami

W ujęciu rocznym, prowadzone jest około 10 mld badań laboratoryjnych w ponad 170.000 laboratoriów na świecie

Wartość globalnego rynku diagnostycznego jest szac. na ok. 48 mld USD. Diagnostyka tradycyjna stanowi większość tego rynku

Diagnostyka

	Life Science	Diagnostyka tradycyjna	Diagnostyka molekularna
Klienci	Laboratoria badawcze	Laboratoria kliniczne, kliniki, gabinety lekarskie	Laboratoria kliniczne
Kontakt z pacjentem	Nie	Tak	Tak
Szacowana wartość rynku	30 mld USD	46 mld USD	2 mld USD
Sprzedaż 2011-13 CAGR	7,0%	7,4%	9,4%
Zysk operacyjny 2011-13 CAGR	11,1%	10,4%	12,2%
Zysk na akcję 2011-13 CAGR	8,3%	12,2%	14,2%
Mediana 2012 C/Z	16,7x	13,7x	20,6x

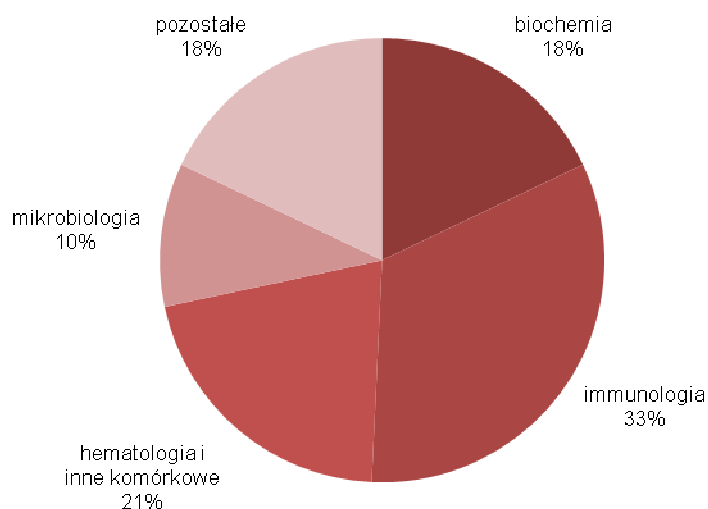
Źródło: Raporty brokerskie, Boston Biomedical Consultants

Diagnostyka tradycyjna

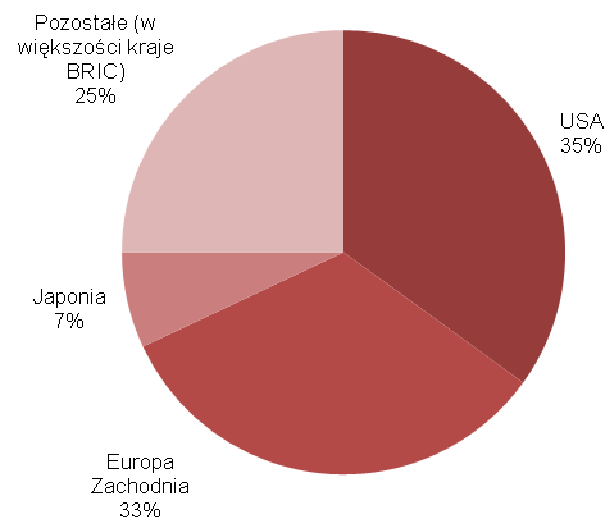
Immunologia stanowi ok. 33% rocznych przychodów w branży diagnostycznej; kolejne największe segmenty to badania komórek (21%) oraz biochemia (18%)

Kraje rozwinięte stanowią większość popytu na badania diagnostyczne. Stany Zjednoczone oraz Europa zachodnia to największe rynki (odpowiednio 35% i 33%)

Rynek diagnostyki tradycyjnej w ujęciu segmentowym



Rynek diagnostyki tradycyjnej w ujęciu regionalnym



Źródło: Boston Biomedical Consultants

Czynniki wzrostu

Coraz większe wydatki na opiekę zdrowotną z powodu starzającego się społeczeństwa

Coraz bardziej oszczędne systemy opieki zdrowotnej:

oPrewencja, monitorowanie i wczesny wykrywanie chorób zwiększają jakość opieki, a jednocześnie obniżają koszty opieki zdrowotnej

oBadania laboratoryjne stanowią 2-3% łącznych kosztów opieki zdrowotnej, ale mają wpływ na 70-80% decyzji medycznych

Wzrost populacji wraz z bogaceniem się społeczeństwa w krajach rozwijających się

Coraz lepsze i bardziej zaawansowane technologie oraz procesy diagnostyczne

Coraz większy dostęp przez *Point-of-Care Testing*

W okresie następnych 10 lat, szacuje się przesunięcie wydatków na prewencję oraz diagnozowanie

2010

Prewencja
5%

Diagnoza
15%

Leczenie
70%

Monitorowanie
10%

2020

Prewencja
9%

Diagnoza
19%

Leczenie
60%

Monitorowanie
12%

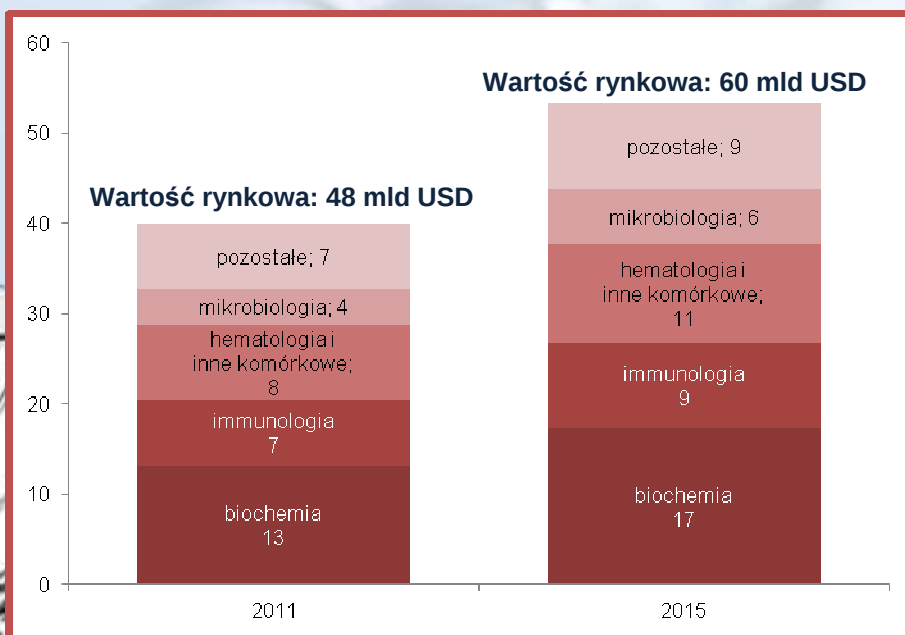
Źródło: Unilabs Corporate Presentation

Szacowany wzrost

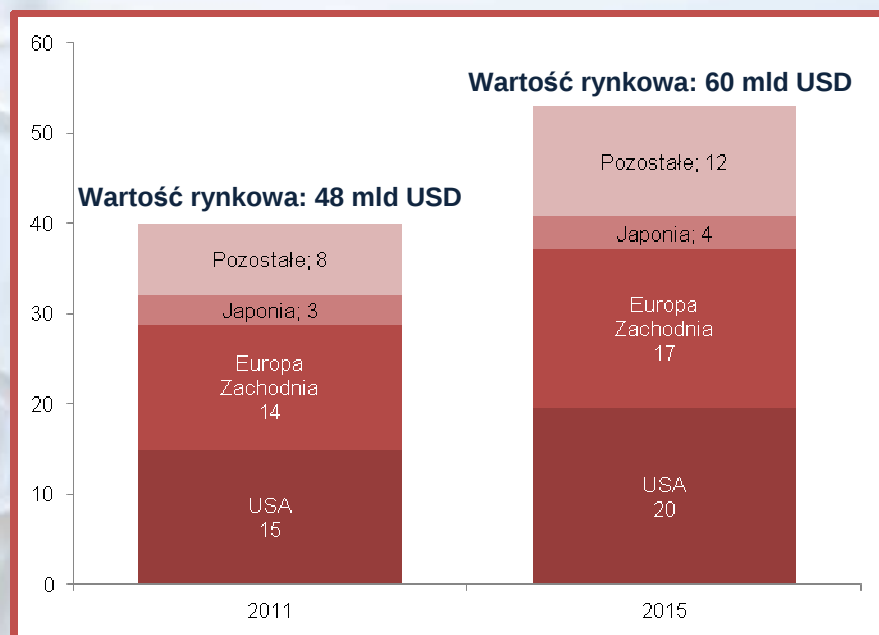
Przyszła wartość globalnego rynku diagnostycznego szacowana jest na 60 mld USD w 2016 r. (CAGR na poziomie 4,6%)

Oczekuje się, że różnica między krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się będzie mniejsza z powodu wyższego wzrostu wśród krajów rozwijających się (CAGR na poziomie 7,3%)

Rynek diagnostyki tradycyjnej w ujęciu segmentowym (mld USD)



Rynek diagnostyki tradycyjnej w ujęciu regionalnym (mld USD)



Źródło: Szacowane wartości na podstawie danych od Boston Biomedical Consultants

Grupa Orphée

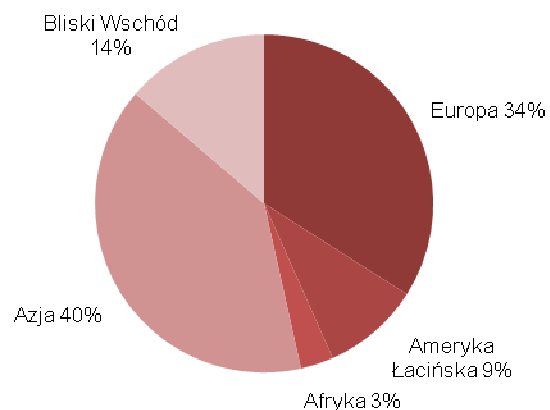
Wstęp

Grupa Orphée to koncern diagnostyczny zajmujący się produkcją oraz marketingiem instrumentów oraz odczynników diagnostycznych o wysokiej jakości

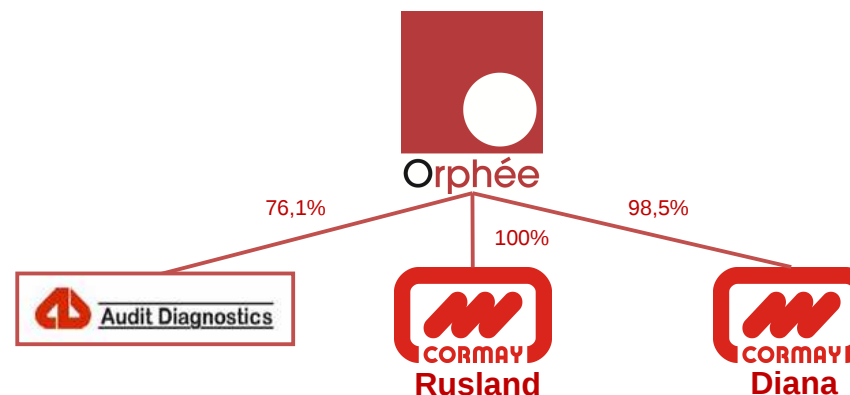
Grupa składa się z 4 spółek posiadających zakłady produkcyjne w Szwajcarii, Irlandii i w Polsce. PZ Cormay jest obecnie właścicielem 100% udziałów w Grupie

Grupa działa głównie w segmentach biochemii oraz hematologii rynku diagnostycznego

Przychody Grupy w ujęciu regionalnym



Struktura kapitałowa Grupy



* 76,1% akcji, co stanowi 99,0% głosów

Wyniki finansowe Grupy Orphée

Rachunek Zysków i Strat (kluczowe elementy)	mln PLN				mln EUR			
	1H 2011	2011	1H 2012	2012P	1H 2011	2011	1H 2012	2012P
Przychody ze sprzedaży	39,8	89,5	51,5	103,0	10,0	21,6	12,2	25,2
Koszty sprzedaży	22,7	51,6	30,6		5,7	12,5	7,2	
Zysk na sprzedaży	17,1	37,9	21,0		4,3	9,1	5,0	
Marża zysku na sprzedaży	43%	42%	41%		43%	42%	41%	
EBITDA	7,0	14,5	9,1	16,0	1,8	3,5	2,2	3,9
Marża EBITDA	18%	16%	18%	16%	18%	16%	18%	16%
EBIT	5,4	12,3	7,4	12,7	1,3	3,0	1,8	3,1
Marża EBIT	13%	14%	14%	12%	13%	14%	14%	12%
Zysk brutto	4,6	10,4	6,2	11,1	1,1	2,5	1,5	2,7
Marża brutto	12%	12%	12%	11%	12%	12%	12%	11%
Zysk netto	4,9	11,1	6,8		1,2	2,7	1,6	
Marża netto	12%	12%	13%		12%	12%	13%	

Bilans (kluczowe elementy)	mln PLN		mln EUR	
	2011	1H 2012	2011	1H 2012
Środki trwałe	39,7	40,8	9,0	9,6
Aktywa obrotowe	55,2	57,4	12,5	13,5
Aktywa razem	95,2	98,3	21,6	23,1
Dług długoterminowy	11,1	13,4	2,5	3,2
Dług krótkoterminowy	6,2	4,2	1,4	1,0
Dług razem	17,3	17,7	3,9	4,1
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	3,4	4,9	0,8	1,2
Dług netto	13,9	12,8	3,1	3,0

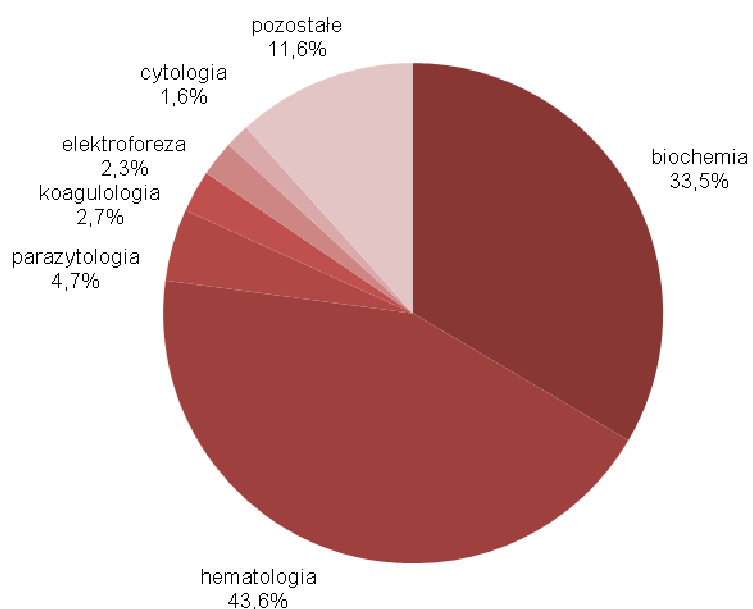
Źródło: Zaudytowane sprawozdania pro-forma Grupy Orphée, prognozy Spółki

Wysoka jakość produktów

Branża diagnostyczna przykłada dużą wagę do rozpoznawalności marki oraz gwarancji jakości, z uwagi na wymaganą precyzję testów

Produkty Grupy Orphée są rozpoznawane przez dystrybutorów oraz klientów jako produkty o najwyższej jakości i wiarygodności

Przychody Grupy w ujęciu segmentowym



Portfel (wybrane produkty)

Analizatory

Audit – linia Sapphire
(biochemia)



Cormay – linia Accent
(biochemia)



Orphée – linia Mythic
(hematologia)



Odczynniki

Cormay – Cystatin C
(biochemia)



Cormay – Biolis
(biochemia)



Orphée – rozpuszczalnik Mythic
(hematologia)



Sieć dystrybucyjna

- Dystrybutorzy są kluczowym elementem łańcucha dystrybucyjnego w branży diagnostycznej
- Sprzedaż prowadzona przez wiarygodnych dystrybutorów z długoterminowymi relacjami z klientami lokalnymi, to najbardziej efektywna metoda dystrybucji
- Grupa Orphée posiada szeroką sieć dystrybucyjną 260 dystrybutorów, działających obecnie w ponad 150 krajach na świecie

Sieć dystrybucyjna Grupy Orphée (na czerwono)



Dystrybutorzy

Orphée

102

Cormay

88

Audit

70

RAZEM

260

Strategia wzrostu

Znaczna część historycznego wzrostu Grupy Orphée została osiągnięta zarówno przez budowanie silnej, globalnej sieci jakościowych dystrybutorów, jak i przez strategiczne, wartościowe akwizycje

Zarząd Grupy posiada udowodniony *track-record* wzrostu przez M&A

Ze względu na obecnie korzystne otoczenie dla akwizycji, Grupa jest w trakcie poszukiwania celów akwizycyjnych, które powiększą portfel produktów oraz sieć dystrybucyjną Grupy

Charakterystyka celu (elementy biznesowe)

- o Działalność w segmentach rynku, w których Grupa ma obecnie mało lub brak ekspozycji
- o Produkty o wysokiej jakości oraz z dobrą reputacją w branży
- o Posiadanie umiejętności badawczo-rozwojowych oraz *know-how* technicznego
- o Zdywersyfikowana oraz stabilna baza klientów
- o Szerokie kanały dystrybucji w regionach komplementarnych dla Grupy

Cechy transakcji (korzystne otoczenie)

- o Pomimo wysokiej jakości produktów, są one mało rozpoznane/niedowartościowane przez rynek z powodu słabego marketingu oraz wyłącznie lokalnej dystrybucji
- o Niefundamentalne powody na dywestycję przez właścicieli (np. zapotrzebowanie kapitałowe, przejście na emeryturę, itp.)
- o Znaczące synergie wynikające z komplementarnych produktów/rynków

Kluczowe elementy idealnej Spółki-Celu

PROFIL DZIAŁALNOŚCI

- o Producent i dystrybutor produktów diagnostycznych (analizatorów i odczynników) o wysokiej jakości
- o Lokalizacja w USA lub Europie Zachodniej

SEGMENTY RYNKOWE

- o Immunologia (główny cel)
- o Diagnostyka molekularna
- o Diagnostyka weterynaryjna

UMIEJĘTNOŚCI

- o Wewnętrzne projektowanie i inżynieria (*know-how*, R&D)
- o Zdolności produkcyjne

ORGANIZACJA SPRZEDAŻY

- o Szeroka (globalna) sieć dystrybucyjna (szczególnie w USA)
- o Komplementarne regiony do sieci dystrybucyjnej Grupy (synergie)
- o Szeroka baza klientów (kliniki publiczne i prywatne, laboratoria)

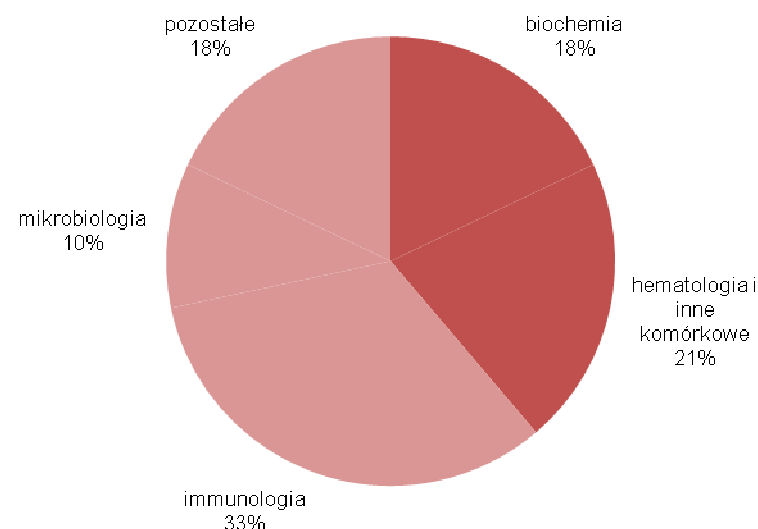
PROFIL FINANSOWY

- o „Zdrowa” historia wzrostu przychodów i zysków

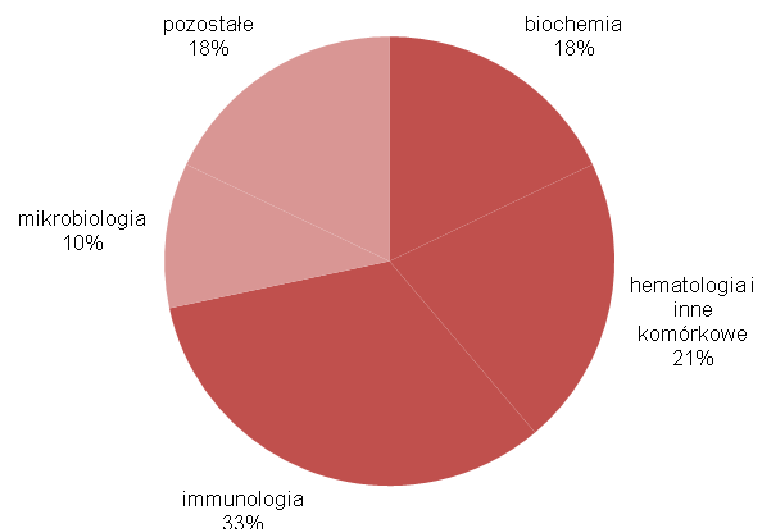
Cel: Immunologia

- Przejęcie podmiotu z segmentu immunologii spowoduje znaczące powiększenie rynku celowego dla Grupy z 39% do 72% całego rynku diagnostycznego
- Pomimo tego, że immunologia i biochemia mają podobne udziały w rynku w ujęciu ilościowym, udział immunologii w rynku w ujęciu wartościowym jest znacznie większy z uwagi na wyższe ceny i marże w tym segmencie
- Po akwizycji podmiotu, Grupa Orphée znacząco zwiększyłaby swój portfel, dywersyfikację i skalę działalności

Docelowy rynek (przed akwizycją)



Docelowy rynek (po akwizycji)



Źródło: Boston Biomedical Consultants

Potencjalne synergie

Przegląd źródeł synergii

Synergie przychodowe

Cross-selling produktów spółki-celu przez sieć dystrybucyjną Grupy i vice-versa

Zawarcie umów na produkcję typu OEM na podstawie produktów oraz technologii spółki-celu

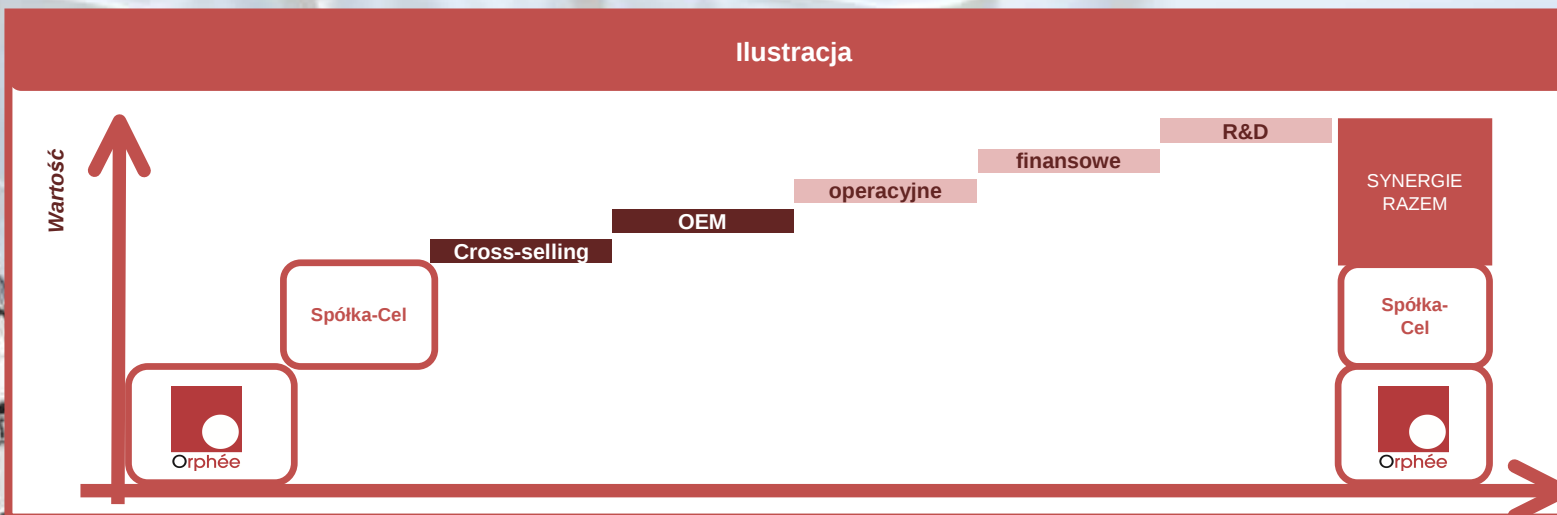
Synergie kosztowe

Ekonomia skali i cięcie kosztów ogólnego zarządu (rachunkowość, prawne, itp.) oraz sprzedaży

Zmniejszenie kosztów finansowych w wyniku refinansowania obecnych długów

Ekonomie skali i podzielenie się wiedzą między zespołami R&D, co może zmniejszyć koszty i czas trwania prac nad rozwojem nowych produktów

Ilustracja



Udowodniony *track-record* na M&A

Zarząd posiada udowodnioną ścieżkę kreowania wartości poprzez M&A (wzrost wartości o +250% od debiutu na giełdzie)

Pod kierownictwem kluczowych członków obecnego Zarządu Grupy Orphée, wzrost Cormay przewyższył wzrostu indeksu WIG o 240% od debiutu Spółki w sierpniu 2008 r.

Kluczowe wydarzenia

1 20 sierpnia 2008 r.
IPO PZ Cormay na GPW
Cena za akcję: 3,19 PLN

2 11 stycznia 2010 r.
Przejęcie spółki Orphée
Cena za akcję: 4,66 PLN

3 17 lipca 2011 r.
Przejęcie spółki Innovation Enterprises (Audit Diagnostics)
Cena za akcję: 15,16 PLN

4 Obecnie
Cena za akcję ok. 11 PLN
Wzrost o 250% od debiutu

Notowanie Cormay od debiutu (PLN)



Rozszerzona obecność na rynku

	Segment	Udział w rynku	Udział przychodów Grupy Orphée (po akwizycji)
A	Immunologia	33%	45%
B	Biochemia	18%	18%
C	Hematologia	21%	24%

Co to jest POCT?

Segment *Point-of-Care Testing* (POCT) obejmuje wszystkie badania diagnostyczne prowadzone w punktach opieki medycznej (np. kliniki, gabinety lekarskie)

Model tradycyjny
(laboratoria centralne)



Model
Point-of-Care



Przegląd POCT

Zalety POCT

- Znacząco zmniejsza czas i koszty związane z badaniami diagnostycznymi
- Eliminuje ryzyko związane z transportem próbki do laboratorium centralnego i z powrotem
- Pomimo wyższego kosztu za test w porównaniu do modelu tradycyjnego, koszt na pacjenta jest znacząco niższy z powodu braku kosztów związanych z transportem i przechowywaniem próbek
- Większa mobilność oraz elastyczność (mobilny punkty badania)

Ograniczenia POCT

- Niższa precyzja niż badania prowadzone w laboratoriach centralnych
- Ograniczona liczba dostępnych testów
- Ograniczony zakres analizatorów POCT (analizatory przeznaczone na ograniczoną liczbę testów)

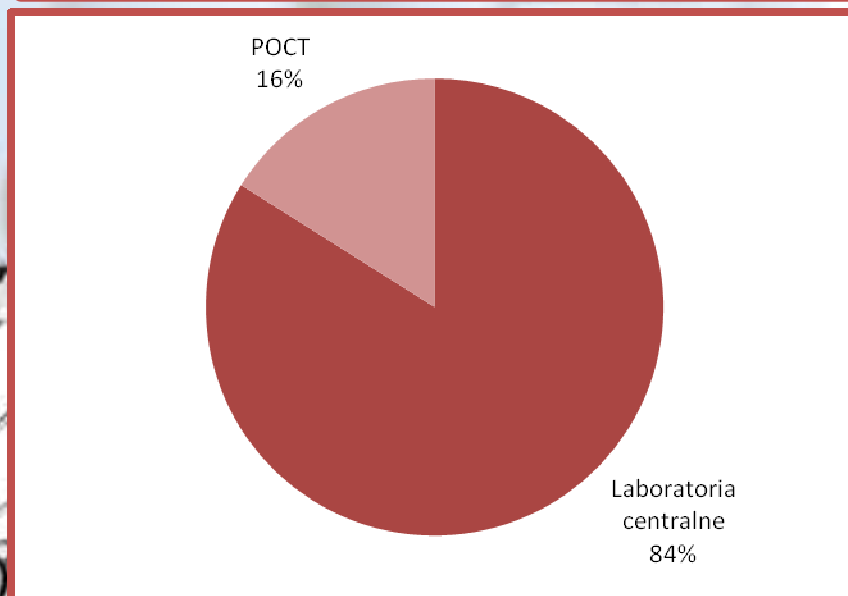
Rynek POCT

Podsumowanie

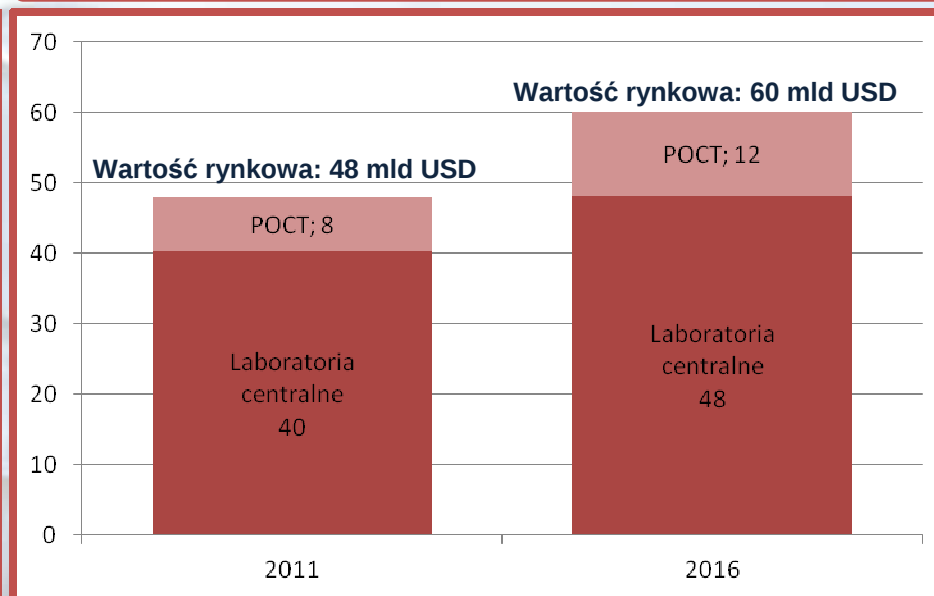
Łączna wartość rynku badań POCT to ok. 8 mld USD w 2011 r. (16% całego rynku diagnostycznego)

Oczekiwany wzrost rynku POCT to 12% CAGR do 2016 r.

Podział rynku wg modelu badania (przychody 2011)

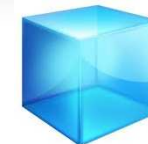


Podział rynku wg modelu badania (2011 r. vs 2016 r., mld USD)



Źródło: Szacunki na podstawie danych od Biotechnology Associates, oraz Boston Biomedical Consultants

BlueBox: Przegląd



Kluczowe uwagi

BlueBox to innowacyjny analizator POCT Grupy Cormay. Urządzenie to „platforma,” zaprojektowana i opracowana aby wykorzystać szansę rynkową w segmencie POCT

Opracowanie BlueBoxa prowadzi obecnie PZ Cormay; produkcja i dystrybucja urządzenia będzie prowadzona przez Grupę Orphée

Projekt został stworzony na podstawie zapotrzebowania klientów i dialogu z dystrybutorami Grupy. Grupa Cormay oczekuje znaczącego popytu na podstawie rozmów z dystrybutorami

Industrializacja prototypu na produkcję masową i komercjalizację będzie prowadzona równolegle z opracowaniem analizatora w celu zmniejszenia czasu potrzebnego do walizacji prototypu

Planowane wejście na rynek w połowie 2014 r.

BlueBox: Specyfikacja techniczne

Próbka	Pobranie próbki	Rodzaj badania	Czas badania	Liczba testów
Krew, serum, mocz	Własna technologia mikroprzepływowa (mikrokuwetki)	Badania na podst. technologii oznaczania kolorymetrycznego (biochemia, immunologia, itp.)	do 15 minut	7 – 21 (maks. do 100)

BlueBox: Przewagi konkurencyjne



Przewagi konkurencyjne BlueBox

- Precyzja na poziomie standardów laboratoryjnych dzięki zdolności prowadzenia wielu powtarzalnych pomiarów podczas jednego badania (wysoka istotność statystyczna)
- Czas oczekiwania na wyniki do 15 minut. Szybkość badania znacznie powyżej testów laboratoryjnych (4-48 godz.) oraz porównywalna do innych analizatorów POCT o wyższej precyzji
- Większa elastyczność dzięki „platformie” zamiast modelu jednotestowego analizatora. Możliwość wykonania wszystkich testów opartych na technologii oznaczeń kolorymetrycznych
- Technologia mikroprzepływowa pozwala na pobranie próbki bezpośrednio do kasetki, zmniejszając liczbę kroków na badanie oraz eliminując ryzyko kontaminacji próbki
- Przystępna cena w porównaniu z droższymi produktami konkurencji
- Wysoki potencjał dalszego rozwoju, w tym opracowanie testów „na miarę” na podstawie zapotrzebowania klientów

BlueBox: Funkcjonalność i precyzja kliniczna + mobilność i koszt POCT

BlueBox: Przegląd konkurencji

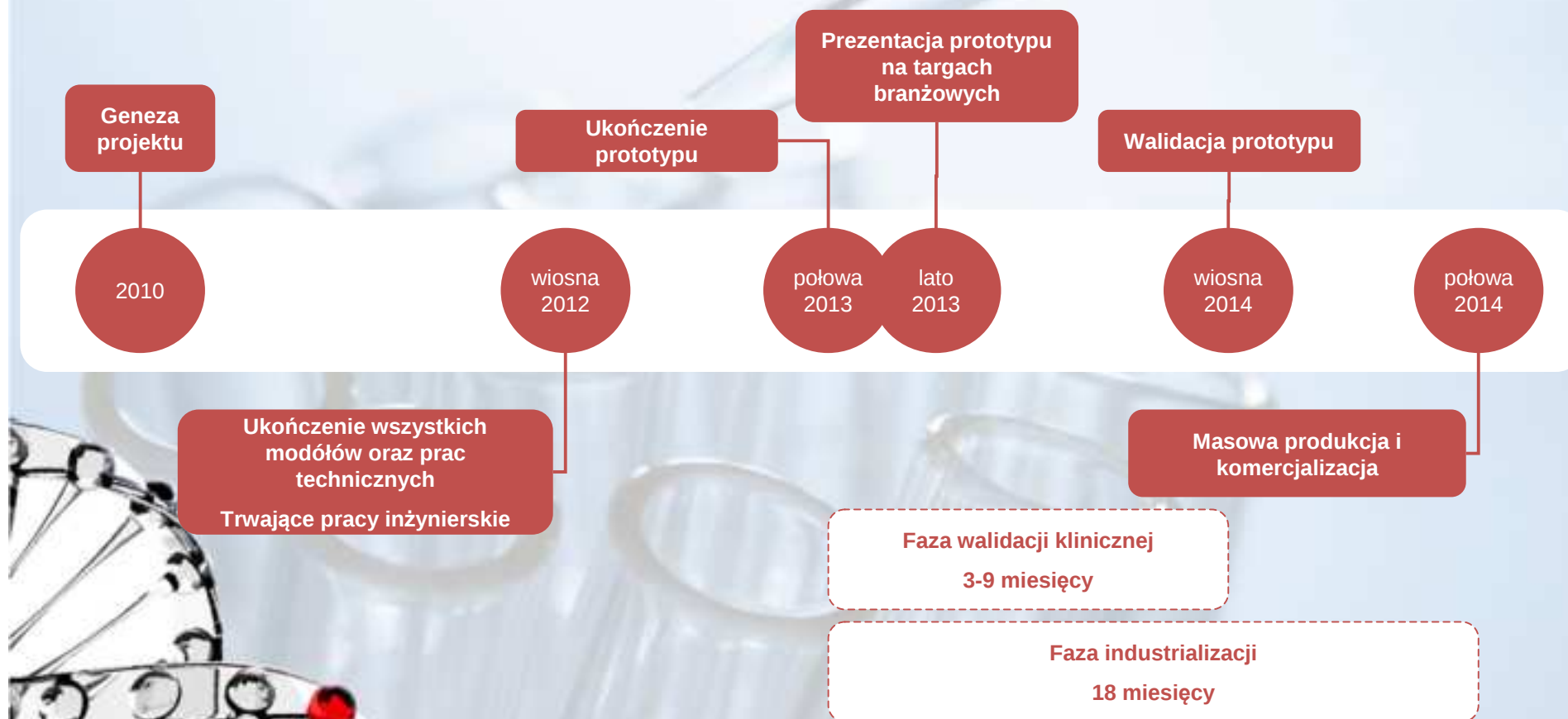


Produkt (Firma)	BlueBox (Orphée)	iStat (Abbott)	Piccolo (Abaxis)	Affinion (AxisShield)	RAMP / Triage (Response / Alere)
Próbka	krew, serum, moczu	krew	krew, serum	krew, serum, moczu	krew
Pobranie próbki (liczba kroków)	1	2	2	3	2
Testy	oznaczenia kolorymetryczne	elektrochemia	biochemia	ograniczone (5)	ograniczone (4)
Potencjał rozwoju	bardzo wysoki (platforma otwarta)	niski	niski	niski	niski
Czas na wyniki	do 15 minut	kilka minut	12 minut	6 minut	kilka minut
Maks. liczba testów na badanie	21 (maks. do 100)	13	20	3	1
Precyzja	bardzo dobra	bardzo dobra	słaba	mierna	mierna
Kalibracja	tak	tak	tak	nie	nie
Koszt	niski	niski	wysoki	wysoki	wysoki
Punkty	8/9	4/9	1/9	1/9	1/9

BlueBox: Harmonogram



Pierwszy operacyjny prototyp w połowie 2013 r.



Podsumowanie

PERSPEKTYWICZNY RYNEK

- Znacząca wartość światowego rynku na poziomie 48 mld USD
- Umiarkowana cykliczność

WYSOKA JAKOŚĆ PRODUKTÓW

- Rozpoznawalna, szwajcarska marka
- Różnorodny i uznany portfel produktów

SZEROKA SIĘĆ DYSTRYBUCYJNA

- Globalna sieć 260 dystrybutorów w ponad 150 krajach
- Długoterminowe relacje z dystrybutorami jako kluczowy element

DOŚWIADCZONY ZARZĄD

- Zarząd posiadający wieloletnie doświadczenie w diagnostyce
- Zarząd również jako właściciel (tożsame cele)

WZROST PRZEZ M&A

- Znaczące synergie i potencjał wzrostu przez akwizycje
- Udowodniony *track-record* Zarządu w zakresie przejęć

WZROST PRZEZ BLUEBOX

- Dodatkowy potencjał wzrostu dzięki nowemu, inowacyjnemu analizatorowi w dynamicznie rosnącym segmencie rynku (POCT)

Legenda:

RYNEK

SPÓŁKA

STRATEGIA

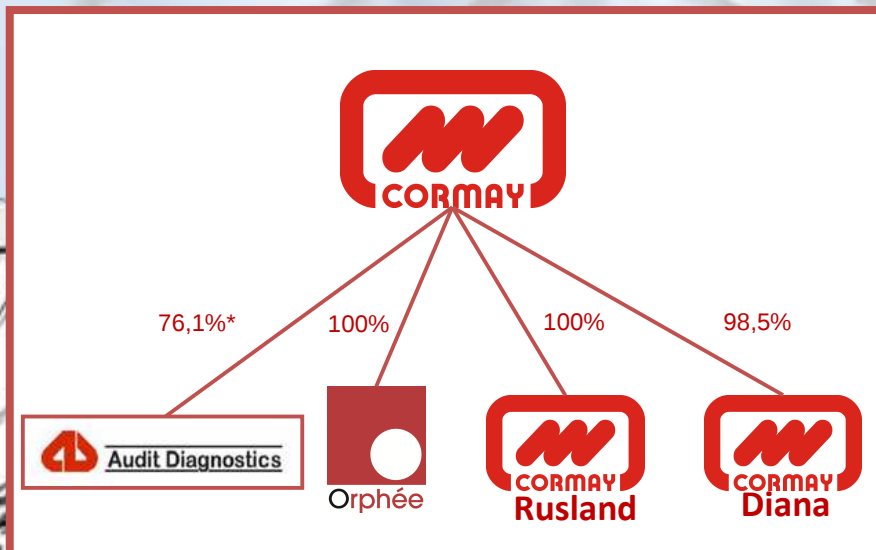
ZAŁĄCZNIKI

Reorganizacja Grupy Orphée

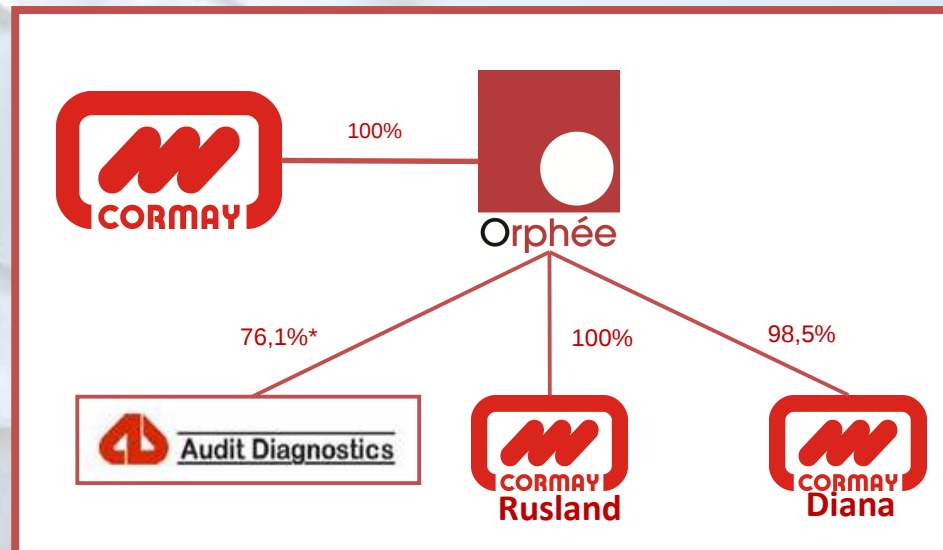
Kluczowe uwagi

- Reorganizacja przeprowadzona w celu zgromadzenia wszystkich produktów Grupy pod marką Orphée
- Większa przejrzystość przez rozdzielenie działalności badawczo-rozwojowej (Cormay) od produkcji i dystrybucji produktów (Grupa Orphée)

Struktura Grupy (przed reorganizacją)



Struktura Grupy (po reorganizacji)



* 76,1% akcji, co stanowi 99.0% głosów

Nowy model biznesowy

Kluczowe uwagi

W wyniku reorganizacji, nastąpi wyraźne podział na rozwój produktów oraz działalność operacyjną

Cormay



„Fabryka innowacji” Grupy

Nowe produkty

Opracowanie produktów / R&D

Diagnostyka tradycyjna + nowe segmenty

Wyższy profil ryzyka / zysku

Orphée



Gałąź sprzedaży i dystrybucji Grupy

Portfel „bazowy”, jedna marka

Sprzedaż, dystrybucja, marketing

Diagnostyka tradycyjna

Niższy profil ryzyka / zysku

WYNIK: PRZEJRZYSTY MODEL BIZNESOWY, WIĘKSZA ELASTYCZNOŚĆ DLA INWESTORÓW

Studium przypadku: Synergie Orphée

Kluczowe uwagi

W wyniku akwizycji Spółki przez PZ Cormay w styczniu 2010 r., Orphée osiągnął znaczne synergie przychodowe

Łączne synergie przychodowe wygenerowane do końca 2011 r. wyniosły ok. 1,35 mln EUR

W porównaniu do 2009 r., przychody Orphée wzrosły o 108% (CAGR: 44%); w tym samym okresie, zysk na sprzedaży wzrósł o 103% (CAGR: 43%)

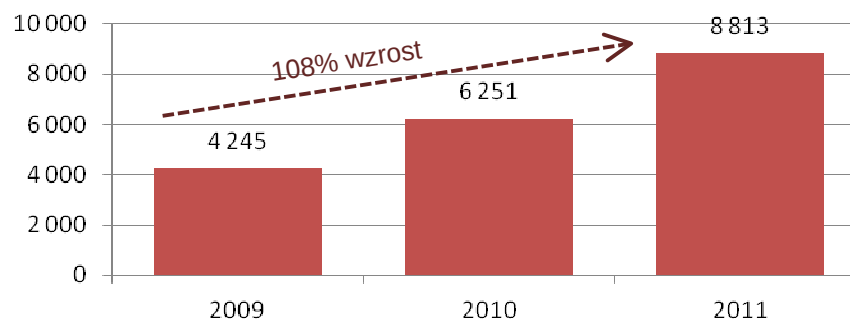
Synergie przychodowe to wynik efektywnego cross-sellingu produktów Orphée oraz wykorzystania kanałów dystrybucyjnych PZ Cormay

Łączne synergie

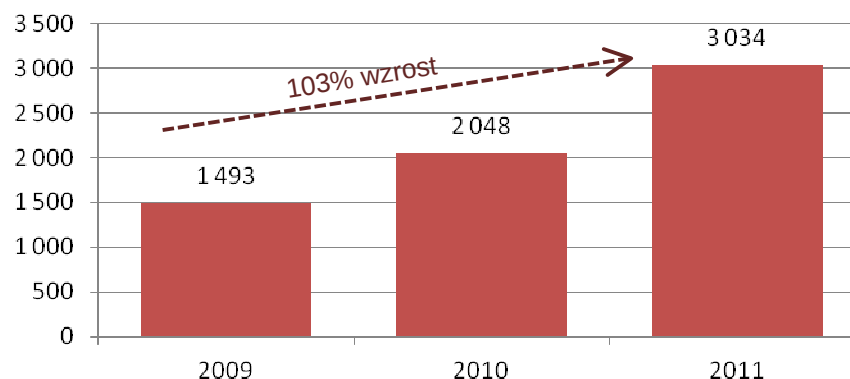
Łączne synergie w poszczególnych latach	2010	2011
	EUR 000	EUR 000
Wzrost przychodów	2 006	4 568
Wzrost marży	488	1 349

Synergie przychodowe

Przychody (EUR 000)



Zysk na sprzedaży (EUR 000s)



Studium przypadku: Synergie Orphée

Kluczowe uwagi

Po akwizycji Spółki przez PZ Cormay w styczniu 2010 r., Orphée efektywnie zmniejszył koszty działalności dzięki synergii kosztowym

Łączne synergie kosztowe wygenerowane do końca 2011 r. wyniosły ok. 618 tysięcy EUR

W porównaniu do 2009 r., koszty Orphée spadły o 14% pomimo ponad dwukrotnego wzrostu przychodów Spółki w tym samym okresie

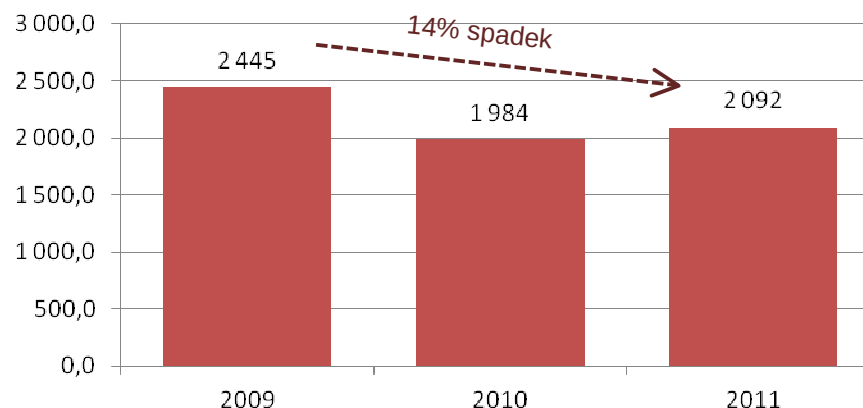
Synergie kosztowe to wynik ekonomii skali oraz cięcia kosztów ogólnego zarządu

Koszty finansowe także miały istotny wpływ: zostały zmniejszone o łączną wartość ok. 141 tys. EUR

**ŁĄCZNE SYNERGIE Z PRZEJĘCIA:
1.97 mln EUR**

Synergie kosztowe

Koszty ogólne (EUR 000)



Synergie kosztowe (EUR 000)

Łączne synergie w poszczególnych latach	2010	2011
	EUR 000	EUR 000
Usługi telekomunikacyjne	24	41
Przesyłki	16	29
Ubezpieczenia	15	24
Podróże	360	358
Reklama i wystawy	11	24
Koszty finansowe (bez różnic kursowych)	122	141
RAZEM	547	618

Istotne zastrzeżenia

Niniejsza prezentacja, opracowana przez szwajcarską spółkę Orphée S.A. z siedzibą w Genewie („Orphée”) oraz polską spółkę PZ Cormay S.A. z siedzibą w Łomiankach („Cormay”), zawiera podstawowe informacje na temat działalności Orphée i Cormay oraz jej Podmiotów Zależnych (Cormay Russland, Cormay Diana, Innovation Enterprises) według stanu na dzień jej sporządzenia, które przedstawiono w formie streszczenia niewyczerpującego wszystkich istotnych zagadnień.

Autorzy prezentacji nie składają żadnych oświadczeń ani zapewnień – czy to wyrażonych wprost czy też dorozumianych – co do rzetelności, dokładności, prawidłowości oraz kompletności informacji, opinii i wniosków przedstawionych w niniejszej prezentacji. Szereg zawartych w niej stwierdzeń opartych jest na wewnętrznych szacunkach dokonanych przez Cormay i Orphée, których nie poddano niezależnej weryfikacji. W najszerszym dopuszczalnym prawem zakresie wyłącza się odpowiedzialność Cormay i Orphée, a także członków kierownictwa, pracowników i przedstawicieli tych spółek, oraz jakichkolwiek innych osób, za ewentualne straty poniesione w wyniku wykorzystania informacji zamieszczonych w niniejszej prezentacji. Wskazane powyżej osoby nie biorą na siebie obowiązku korygowania ani aktualizowania przedstawionych informacji. Wyniki odnotowane w przeszłości nie stanowią gwarancji przyszłych rezultatów. Niniejsza prezentacja może zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłości, w tym stwierdzenia hipotetyczne wyrażające nasze zamiary, przekonania bądź aktualne oczekiwania dotyczące przedsiębiorstw i działalności spółek, uwarunkowań rynkowych, wyników ich działalności i kondycji finansowej, wskaźników płynności, określonych przepisów czy praktyk w zakresie zarządzania ryzykiem. Zalecamy czytelnikom, aby nie polegali nadmiernie na stwierdzeniach dotyczących przyszłości.

Zamieszczonych w niniejszym opracowaniu informacji nie należy traktować jako porady inwestycyjnej czy też rekomendacji dotyczącej nabycia akcji spółek Cormay lub Orphée. Informacje te nie uwzględniają ponadto celów inwestycyjnych, sytuacji finansowej ani potrzeb określonych inwestorów. W szczególności, przed podjęciem jakiegokolwiek decyzji inwestycyjnej, inwestorzy powinni zapoznać się ze źródłowymi dokumentami prawnymi i finansowymi, a także, w razie konieczności, zasięgnąć niezależnej porady finansowej.

Niniejsza prezentacja nie stanowi publicznej oferty nabycia jakichkolwiek akcji Cormay lub Orphée, w rozumieniu art. 3 ust. 3 Ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (tekst jednolity: Dz. U. z 2009 r., Nr 185, poz. 1439 z późniejszymi zmianami).

Jeżeli w posiadanie niniejszej prezentacji lub jakichkolwiek informacji w niej zawartych wejdzie osoba niebędąca ich właściwym adresatem, osobę tę obowiązuje bezwzględny zakaz przeglądania, rozpowszechniania oraz kopiowania tych informacji. Jeżeli otrzymali Państwo niniejszą prezentację omyłkowo, prosimy niezwłocznie powiadomić nas o tym fakcie za pośrednictwem poczty e-mail: contact@orphee-medical.com