

Szanowni Akcjonariusze i Partnerzy Grupy Orphée!

Z satysfakcją przekazuję Państwu raport za 2013 rok. Był to pierwszy rok Orphée jako spółki publicznej, ale co najważniejsze – był to przełomowy rok w budowaniu pozycji i marki szwajcarskiej Grupy Orphée na światowym rynku diagnostyki medycznej.

Orphée SA jeszcze w 2012 roku zajmowała się jedynie hematologią, a jej roczne przychody wyniosły 9,5 mln CHF. Plan reorganizacji struktury Grupy PZ Cormay, do której należy Orphée, powierzył jej ambitne zadanie budowy poziomego koncernu diagnostycznego, skupiającego działalność produkcyjną, handlową i akwizycyjną całej Grupy PZ Cormay. W rezultacie rok 2013 Orphée SA zakończyła z własną grupą kapitałową, do której weszły spółki handlowe w Rosji i na Białorusi, a także spółka w Irlandii, posiadająca nowoczesny zakład produkcyjny. Od lutego staliśmy się również podmiotem wspólnie kontrolującym włoską Grupę Diesse. Sumując Grupę Orphée wraz z Diesse i aktywami produkcyjno-dystrybucyjnymi w Polsce (zakup od PZ Cormay S.A. nastąpi do końca I półrocza), przychody w 2013 roku wzrosłyby do około 55 mln CHF. Proszę ocenić, jak duży to skok w ciągu zaledwie jednego roku! Mówimy także już o obecności we wszystkich głównych segmentach rynkowych, czyli biochemii, hematologii z ESR, immunologii i mikrobiologii. To segmenty odpowiadające za ponad 80% wartości światowego rynku, ocenianego obecnie na około 53 mld USD. W 2013 roku ponosiliśmy koszty tych pozytywnych zmian, podobnie jak restrukturyzacji spółki irlandzkiej. Coraz bardziej widoczne efekty synergiczne cross-sellingu obserwujemy od IV kwartału minionego roku. To jednak tylko jeden filar rosnących perspektyw sprzedażowych.

Zespół Orphée jest podekscytowany nowymi analizatorami tworzonymi przez PZ Cormay, jakich będzie dystrybutorem. W przyszłym roku do oferty Grupy Orphée wejdą Equisse (biochemia) i Hermes (hematologia), przeznaczone do laboratoriów analitycznych. Natomiast już od 2016 roku będziemy zarabiać na globalnej dystrybucji rewolucyjnego analizatora BlueBox (biochemia oparta na mikrofluidyce), dedykowanego gabinetom lekarskim. Potencjał sprzedażowy analizatora BlueBox i przeznaczonych do niego materiałów zużywalnych jest niezwykle duży, gdyż laboratoriów analitycznych, które dotychczas były dla nas rynkiem, istnieje 170 tys., podczas gdy zarejestrowanych w Światowej Organizacji Zdrowia lekarzy jest aż blisko 10 mln.

Dziękuję za zaufanie, jakim obdarzyliście Państwo naszą wizję rozwoju Grupy Orphée. W IV kwartale 2012 roku sukcesem zakończyliśmy emisję przed grudniowym debiutem na NewConnect, pomimo iż nie wiedzieliście Państwo, jaki podmiot zamierzamy kupić. Teraz już wiadomo, że chodziło o Diesse, cenioną markę i spółkę o dużym potencjale wzrostu. Tym bardziej ufam, iż skorzystacie Państwo z możliwości uczestniczenia w emisji akcji, dzięki której będziemy mieli możliwość dokończenia tej akwizycji. Dziękuję uczestnikom Walnego Zgromadzenia z dnia 24 kwietnia, które zatwierdziło emisję w uproszczonym trybie private placement. Pragnę podkreślić, że osobiście wspieram Spółkę kapitałowo. W rezultacie bezpośrednio i pośrednio posiadam już ponad 5% akcji Orphée SA.

Jestem przekonany, iż giełdowe notowania odzwierciedlą realną wartość akcji Orphée. Z pewnością pomoże temu zmiana rynku notowań na główny parkiet Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. Przede wszystkim jednak należy mieć świadomość, że przekroczenie poziomu 50 mln EUR przychodów w naszej branży sprawi, iż znajdziemy się na radarach zagranicznych funduszy inwestycyjnych i private equity.

Z poważaniem,

Tomasz Tuora
Przewodniczący Rady Dyrektorów Orphée SA