



SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI CORELENS S.A. za okres 01.01.2014 do 31.12.2014

CORELENS S.A. | ul. Postępu 15c

Telefon 668 111 577 | Faks 22 350 76 97 | biuro@corelens.pl | www.corelens.pl

1
T
W
R
a

SPIS TREŚCI

1. DANE ORGANIZACYJNE.....	str. 3
1.1. Spółka	str. 3
1.2. Organy Spółki.....	str. 3
2. DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI.....	str. 5
2.1. Podstawowe obszary działalności.....	str. 5
2.2. Zdarzenia mające istotny wpływ na działalność Spółki w 2013 roku.....	str. 5
2.3. Pozycja rynkowa CORELENS S.A.....	str. 6
2.4. Prognozy rozwoju Spółki i rynku.....	str. 7
2.5. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badania i rozwoju	str. 7
3. SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI.....	str. 7
3.1. Sytuacja finansowa Spółki.....	str. 7
3.2. Nabycie udziałów własnych, a w szczególności celu ich nabycia	str. 7
3.3. Posiadane przez jednostkę oddziały.....	str. 7
3.4. Instrumenty finansowe	str. 7
3.5. Stosowanie zasad ładu korporacyjnego	str. 7
4. ISTOTNE WYDARZENIA PO ZAKOŃCZENIU OKRESU SPRAWOZDAWCZEGO.....	str. 9
5. CZYNNIKI RYZYKA.....	str. 10

1. DANE ORGANIZACYJNE

1.1. Spółka

Firma: CORELENS S.A.

Siedziba: Warszawa

Adres: ul. Postępu 15c

Adres internetowy: www.corelens.pl

NIP: 524-275-65-95

REGON: 146496404

CORELENS S.A. powstała w dniu 17 lutego 2014, w wyniku przekształcenia z Corelens Sp. z o.o. aktem notarialnym (Rep. A Nr 772/2014), i zarejestrowana została 26 lutego 2014 roku w Krajowym Rejestrze Sądowym prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla Miasta Stołecznego Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000499608

1.2. Organy Spółki

Organy Spółki stanowi Zarząd, Rada Nadzorcza oraz Walne Zgromadzenie.

Skład akcjonariatu na dzień 31 grudnia 2014 roku stanowi załącznik nr 1 do niniejszego sprawozdania.

1.2.1. Zarząd

Skład Zarządu na dzień niniejszego sprawozdania

Imię i nazwisko	Funkcja	Data rozpoczęcie obecnej kadencji	Data zakończenia obecnej kadencji
Joanna Kamińska	Prezes Zarządu	26 lutego 2014 r.	25 lutego 2017 r.
Rafał Rak	Wiceprezes Zarządu	26 lutego 2014 r.	25 lutego 2017 r.

Paweł Ostaszewski	Wiceprezes Zarządu	26 lutego 2014 r.	25 lutego 2017 r.
Łukasz Witczak	Wiceprezes Zarządu	26 lutego 2014 r.	25 lutego 2017 r.

2. DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI

2.1. Podstawowe obszary działalności

CORELENS S.A. działa w modelu B2B i zajmuje się dystrybucją specjalistycznych rozwiązań dla branży okulistycznej – do publicznych i prywatnych ośrodków medycznych na terenie całego kraju. Celem Spółki jest dostarczanie pacjentom najlepszych produktów oraz budowanie najwyższych standardów obsługi ośrodków leczących zaćmę.

Podstawą oferty CORELENS są soczewki wewnątrzgałkowe stosowane w chirurgii zaćmy. Spółka posiada prawo do sprzedaży na warunkach wyłączności w Polsce, soczewek wewnątrzgałkowych marki HOYA (japońskiego lidera branży okulistycznej), jak również ekonomicznej linii soczewek produkowanych przez amerykańską firmę RAFI SYSTEMS.

Model biznesowy CORELENS polega na kierowaniu sprzedaży wyłącznie do klientów biznesowych, jakimi są publiczne i prywatne szpitale oraz ośrodki medyczne, które wykonują operacje zaćmy – ich liczba wynosi ok. 300 w skali całego kraju. Blisko 90% z ok. 182 tys. operacji zaćmy wykonywanych rocznie finansowane jest z Narodowego Funduszu Zdrowia. Wartość rynku dystrybuowanych soczewek wewnątrzgałkowych w Polsce wynosi ok. 100 mln PLN.

Spółka działa na terenie całego kraju, realizując sprzedaż poprzez zespół specjalistów ds. sprzedaży o wieloletnim doświadczeniu.

2.2. Zdarzenia mające istotny wpływ na działalność Spółki w 2014 roku

2.2.1 Na przełomie 2013/2014 roku, Narodowy Fundusz Zdrowia obniżył kwotę refundacji operacji zaćmy o około 35%. Celem tego działania było skrócenie kolejek pacjentów oczekujących na tę procedurę, poprzez zwiększenie ilości wykonywanych operacji bez konieczności zwiększania wydatków na ten cel.

Powyższa sytuacja zmusiła ośrodki realizujące umowy z Narodowym Funduszem Zdrowia do wprowadzenia oszczędności w wydatkach, które w największej części objęły wykorzystywane podczas zabiegu materiały medyczne. Częściej zaczęto sięgać po materiały tańsze, a materiały wysokiej jakości zostały zepchnięte do segmentu operacji pełnopłatnych. Dzięki racjonalnie zbudowanej ofercie, konsekwencje tego działania Spółka odczuła nieznacznie.

2.2.2. Spółka stworzyła dział Przetargów, którym kieruje doświadczony w dziedzinie zamówień publicznych, szczególnie w postępowaniach okulistycznych pracownik. W związku z powiększającym się stanem magazynowym, został również zatrudniony pracownik odpowiedzialny za prowadzenie polityki magazynowej oraz obsługę klientów.

2.2.3. Na początku 2014 roku Spółka rozpoczęła wdrażanie zintegrowanego systemu zarządzania procesami magazynowo - księgowymi wraz z systemem kontroli temperatury i monitoringu magazynu, w celu poprawienia sprawności działania, optymalizacji kosztów, planowanych cyklicznych kontroli oraz funkcjonalizacji systemów poprzez ich zintegrowanie.

2.2.4. Spółka stworzyła profesjonalną stronę internetową, której zadaniem jest zwiększenie świadomości marki oraz dotarcie do szerszej grupy odbiorców (ze względu na brak możliwości reklamowania się w sposób tradycyjny) oraz usystematyzowanie wiedzy i ułatwienie dostępu potencjalnym odbiorcom, a także unowocześnienie wizerunku spółki

2.2.5. Corelens wdrożyła również system wyszukiujący postępowania przetargowe, w celu możliwości uzyskiwania pełnych informacji, dotyczących toczących się przetargów, w których spółka może brać czynny udział, prowadzący do możliwie najszerzego i najpełniejszego zaistnienia na polskim rynku.

2.2.6. W celu zapewnić identyfikację i rozpoznawalność marki Corelens. powstał logotyp. pozwalający na czytelną identyfikację i rozpoznawalność marki CORELENS.

2.2.8. W 2014 roku Spółka podpisała także umowę dystrybucyjną na wyłączność z brytyjskim producentem substancji wiskoelastycznej

2.2.9. Corelens podpisała umowę ze spółką Magellan, instytucją finansową zabezpieczającą należności ze Szpitali publicznych oraz gwarantującą ich planowe finansowanie w terminie nie dłuższym niż 3 miesiące od dnia wystawienia faktury sprzedażowej.

3. Pozycja rynkowa CORELENS S.A.

3.1. Liczba klientów koniec 2014 roku

Do 31 grudnia 2014 roku Spółka prowadziła sprzedaż do blisko 50 ośrodków prywatnych i publicznych.

3.2. Potencjał rynku i udział w nim Spółki

W 2014 roku w skali całego kraju przeprowadzono około 182 tysiące operacji zaćmy, w tym ponad 8.500 przy pomocy soczewek sprzedanych przez Corelens.

Spółka uczestniczyła w 2014 r. w ogólnopolskim kongresie Polskiego Towarzystwa Okulistycznego, prezentując swoją ofertę na stoisku handlowym, gdzie udało się nawiązać kontakty biznesowe z kilkoma ośrodkami.

W celu pozyskania nowych, bądź alternatywnych źródeł oferowanych wyrobów medycznych Spółka jest w trakcie rozmów z producentami wiskoelastyków z Wielkiej Brytanii, Grecji oraz Tajwanu, a także poszukuje potencjalnych kontrahentów przy pomocy Ambasady Indii oraz Polsko – Indyjskiej Izby Handlowej.

3.3. Przewagi konkurencyjne

Do najważniejszych elementów źródeł przewag konkurencyjnych CORELENS zaliczyć należy:

- Wieloletnie doświadczenie sprzedażowe Zespołu CORELENS głównie w chirurgii okulistycznej oraz bezpośrednie relacje z osobami decyzyjnymi u klientów
- Posiadana wyłączność na dystrybucję znanych i cenionych międzynarodowych marek.

- Soczewki do leczenia zaćmy oferowane przez Corelens są bardziej konkurencyjne cenowo, niejednokrotnie przewyższając jakością i innowacyjnością produkty dostępne na rynku
- Posiadana umowa z instytucją finansową, gwarantująca terminowe regulowanie płatności realizowanych kontraktów z publicznymi jednostkami medycznymi – zabezpieczenie płynności gotówkowej w Spółce.
- CORELENS działa na rynku o bardzo dużym potencjale wzrostu – w Polsce realizowanych jest ok. 2x mniej operacji zaćmy w przeliczeniu na mieszkańca niż średnio w UE.

3.4. Prognozy rozwoju Spółki i rynku

3.4.1. Upiętywający czas pozwala na stopniowe budowanie marki CORELENS, tworzenie bazy referencyjnej oraz docieranie z ofertą do kolejnych ośrodków przez zespół sprzedażowy, tworząc potencjał do wzrostu sprzedaży.

3.4.2. Zarząd Corelens systematycznie poszukuje nowych i innowacyjnych produktów, które mógłby włączyć do portfolio, zwiększając tym samym jej konkurencyjność w segmencie oferowanych rozwiązań okulistycznych.

3.5. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badania i rozwoju

NIE DOTYCZY

4. SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI

4.1. Sytuacja finansowa Spółki wybrane dane z Rachunku Zysku i Strat i Bilansu.

4.1.1. Wybrane pozycje z Rachunku Zysków i Strat

Lp.	Wyszczególnienie	PLN
A	Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi	1 187 542,01
	Przychody netto ze sprzedaży produktów	15
	Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	1 187 527,01
B	Koszty działalności operacyjnej	1 421 926, 67
	Amortyzacja	84679,05
	Zużycie materiałów i energii	112914,88
	Usługi obce	434513,44
	Podatki i opłaty	14066,10
	Wynagrodzenia	120000
	Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	23648,99

	Pozostałe koszty rodzajowe	3117,29
	Wartość sprzedanych towarów i materiałów	628986,92
C	Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	(234384,66)
D	Pozostałe przychody operacyjne	282,61
E	Pozostałe koszty operacyjne	16 047,35
F	Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)	(250149,40)
G	Przychody finansowe	871,84
H	Koszty finansowe	14377,96
I	Zysk (strata) z działalności gospodarczej (F+G-H)	(263655,52)
J	Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0
K	Zysk (strata) brutto (I+/-J)	(263655,52)
L	Podatek dochodowy	0,00
M	Podatek dochodowy odroczony	80 399
N	Zysk (strata) netto (K-L-M)	(183256,52)

Komentarz: Pozycja „Przychody netto ze sprzedaży” oznacza przychody ze sprzedaży towarów: soczewek Rafi Systems Inc., Hoya Surgical Optics GmbH oraz pozostałych produktów sprzedawanych zarówno do ośrodków prywatnych jak i publicznych.

4.1.2. Wybrane pozycje z Bilansu

Lp.	Aktywa - wyszczególnienie	Stan na 31.12.2014 w PLN
A	Aktywa trwałe	413 030,72
I	Wartości niematerialne i prawne	154 661,14
II	Rzeczowe aktywa trwałe	171 725,58
B	Aktywa obrotowe	760 354,65
I	Zapasy	285 301,47
1.	Towary	285 301,47
II	Należności krótkoterminowe	389 696,55
a)	Z tytułu dostaw i usług	238 896,65
b)	Z tytułu podatków, dotacji, ceł	134 323,72
c)	Inne	16 476,18
III	Inwestycje krótkoterminowe	78 964,52
IV	Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	6 392,11

Wsk
R
Ch

	Aktywa Razem	1 173 385,37
--	---------------------	---------------------

Lp.	Pasywa - wyszczególnienie	Stan na 31.12.2014 w PLN
A	Kapitał (fundusz) własny	822 488,91
1.	Kapitał (fundusz) podstawowy	348 500
4.	Kapitał (fundusz zapasowy)	836 500
7.	Zysk (strata) z lat ubiegłych	(179 254,57)
8.	Zysk (strata) netto	(183 256,52)
B	Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	350 896,46
I	Rezerwy na zobowiązania	17 712,50
II	Zobowiązania długoterminowe	44 948,92
III	Zobowiązania krótkoterminowe	268 235,04
IV	Rozliczenia międzyokresowe	20 000
	Pasywa Razem	1 173 385,37

Komentarz: Na dzień 31 grudnia 2014 roku Spółka posiada zapas towarów znajdujący się w magazynie. Należności krótkoterminowe oznaczają należności za sprzedany towar oraz kwotę podatku VAT nadpłaconą przez spółkę. Inwestycje krótkoterminowe to gotówka znajdująca się na koncie Spółki. Całość aktywów finansowana kapitałem własnym i zobowiązaniami krótkoterminowymi wobec usługodawców.

4.2.Nabycie udziałów własnych, a w szczególności celu ich nabycia

NIE DOTYCZY

4.3.Posiadane przez jednostkę oddziały

NIE DOTYCZY

4.4.Instrumenty finansowe

NIE DOTYCZY

4.5.Stosowanie zasad ładu korporacyjnego

NIE DOTYCZY

5. CZYNNIKI RYZYKA

Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą w Polsce

Spółka prowadzi swoją działalność na rynku materiałów medycznych. Wyniki, jakie uzyskuje są ściśle związane z sytuacją na polskim rynku medycznym, a ta z kolei z sytuacją makroekonomiczną w kraju. Na wyniki działalności wpływa wiele czynników m. in. tempo wzrostu gospodarczego, budżet Państwa na usługi medyczne, wysokość oraz zasady udzielania kontraktów NFZ, wyceny procedur okulistycznych. Zmiany na wyżej wymienionej płaszczyźnie mogą, prowadzić do zmniejszenia zapotrzebowania na materiały oferowane przez Spółkę lub wpłynąć znacząco na marżę oferowanych produktów. Może to spowodować pogorszenie się wyników finansowych.

Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd na bieżąco monitoruje zmiany w opisanym wyżej obszarze, z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowując strategię do występujących zmian.

Ryzyko związane z polityką gospodarczą w Polsce

Na realizację założonych przez Spółkę celów strategicznych wpływ mają między innymi czynniki makroekonomiczne, które są niezależne od działań firmy. Do czynników tych zaliczyć można: politykę rządu, decyzje podejmowane przez Narodowy Bank Polski oraz Radę Polityki Pieniężnej. Niekorzystne zmiany w otoczeniu makroekonomicznym mogą w istotny sposób niekorzystnie wpłynąć na działalność i wyniki ekonomiczne osiągnięte przez Spółkę.

Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd na bieżąco monitoruje zmiany w opisanym wyżej obszarze i z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowuje strategię do występujących zmian.

Ryzyko związane z celami strategicznymi

Ze względu na fakt, iż popyt na produkty i usługi oferowane przez Spółkę wynika z ogólnej sytuacji gospodarczej Polski oraz z sytuacji branży, w jakiej działa Spółka, założone cele strategiczne Spółki, zmierzające do poprawy jego wyników finansowych obciążone są znacznym ryzykiem. Trudności z osiągnięciem założonych celów strategicznych mogą być następstwem wpływu wielu nieprzewidywalnych czynników zewnętrznych. W związku z powyższym przychody i zyski osiągnięte w przyszłości przez Spółkę zależą od jej zdolności do skutecznej realizacji opracowanej długoterminowej strategii. Działania Spółki, które okażą się nietrafne w wyniku złej oceny otoczenia bądź nieumiejętnego dostosowania się do zmiennych warunków tego otoczenia mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansowo-majątkową oraz na wyniki.

W celu ograniczenia tego ryzyka Zarząd na bieżąco analizuje czynniki mogące mieć potencjalnie niekorzystny wpływ na działalność i wyniki Spółki, a w razie potrzeby podejmuje niezbędne decyzje i działania.

Ryzyko utraty zaufania odbiorców wobec Spółki

W każdej działalności gospodarczej występuje ryzyko utraty zaufania odbiorców, którego przyczyną może być: nieterminowa realizacja zamówień, zła jakość produktów, niekorzystne zmiany warunków handlowych (szczególnie dotyczące płatności) itp. Wszystkie te elementy mogą niekorzystnie

wpływać na wizerunek Spółki, utratę zaufania, a co za tym idzie – do spadku liczby nowych zamówień. Minimalizowanie powyższego ryzyka jest dla Spółki priorytetowym działaniem. Właśnie na pogłębianiu zaufania opiera rozwój swojej działalności, która owocuje wieloletnią i pogłębiającą się współpracą z wieloma Partnerami Handlowymi. W zakresie budowania zaufania Spółka szczególną uwagę zwraca na jakość produktów, ich dostępność i sposób obsługi klientów.

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców

W roku 2013 Spółka współpracowała z pięcioma dostawcami dystrybuowanych produktów. Ponadto Spółka dąży do poszerzania swojego portfolio. Działalność Spółki obarczona jest nieznacznym ryzykiem terminowości dostaw materiałów.

Celem zapewnienia ciągłości sprzedaży Spółka utrzymuje stały zapas magazynowy na poziomie zabezpieczającym kilkutygodniową sprzedaż.

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych odbiorców

Głównymi odbiorcami produktów Spółki są Oddziały Okulistyczne Państwowych Szpitali oraz Państwowe i Prywatne Kliniki Okulistyczne. W chwili obecnej Spółka prowadzi współpracę handlową z ponad 30 aktywnymi Odbiorcami. Spółka poprzez swoich Przedstawicieli Medycznych cały czas poszerza krąg swoich odbiorców celem rozwoju sprzedaży, jak również dywersyfikacji kręgu dotychczasowych odbiorców, którzy z różnych względów mogą zaprzestać współpracy ze Spółką np. w wyniku uzyskania lepszej oferty od konkurencji itp. Stałe poszerzanie grona odbiorców sprawia, że Spółka nie jest uzależniona od żadnego z nich, aczkolwiek jest grupa dużych odbiorców, których odejście byłoby zauważalne w obrotach rocznych.

Ryzyko związane z czynnikami losowymi

Działalność chirurgiczna do której Spółka kieruje swoje produkty jest obarczona ryzykiem powikłań śródoperacyjnych oraz incydentów medycznych. Sytuacje tego typu choć sporadycznie, ale mają miejsce. Problem może leżeć po stronie producenta, firmy transportowej, dostawcy lub samego odbiorcy (pracowników Bloku operacyjnego). Spółka poprzez swoich przedstawicieli utrzymuje stały kontakt z Urzędem Rejestracji Wyrobów Medycznych. Zgłasza oraz monitoruje tego typu sytuacje oraz dochowuje starań o przestrzeganie procedur (terminy przydatności, temperatury przechowywania itp.). Niezależnie od powyższych działań Spółka corocznie dokonuje zakupu polisy ubezpieczeniowej od zdarzeń losowych, w tym roszczeń pacjentów, zniszczeń w przypadku wystąpienia siły wyższej lub kradzieży.

Ryzyko związane z dalszym obniżaniem wyceny operacji zaćmy refundowanej przez Narodowy Fundusz Zdrowia.

Po obniżce wyceny operacji zaćmy dokonanej pod koniec 2013 roku, istnieje ryzyko dalszej obniżki na rok 2015. Jest to podyktowane staraniami Ministerstwa Zdrowia o skrócenie liczby pacjentów oczekujących na tego typu procedurę. Spowodować to może spadek zainteresowania zakupem droższych produktów Spółki

Ryzyko zmian regulacji prawnych

W przyszłości możliwe jest podniesienie podatku VAT na wyroby medyczne z 8% do 23%, co może spowodować problemy z realizacją już podpisanych umów z ośrodkami publicznymi.

W celu minimalizacji wpływu podniesionego podatku VAT na rentowność sprzedaży, Spółka startując w postępowaniach przetargowych prosi o zmiany zapisów w projektach umów znoszących ryzyko finansowe związane z podwyższeniem podatku VAT na wyroby medyczne. Nie wszystkie jednak ośrodki w toku postępowania przetargowego zgadzają się na wprowadzenie takich zmian.

Ryzyko związane z nasileniem konkurencji na rynku

Spółka działa na bardzo konkurencyjnym rynku. Z tego powodu Spółka narażona jest na ryzyko działań konkurentów zmierzających do pozyskania klientów Spółki lub oferowania lepszych warunków handlowych potencjalnym klientom Spółki. Na rynku wyrobów medycznych działalność prowadzi wielu przedsiębiorców (producentów i dystrybutorów) mających doświadczenie w branży. Liczna konkurencja w branży może mieć istotny wpływ na obniżanie w przyszłości cen produktów oferowanych przez Spółkę, co w rezultacie może mieć ujemny wpływ na wyniki finansowe. Spółka nie ma bezpośredniego wpływu na działania swoich konkurentów, ale dzięki przemyślanej i konsekwentnie realizowanej strategii, oraz stałej analizie i elastycznemu reagowaniu na ich działania jest w stanie z nimi skutecznie rywalizować i uzyskiwać nad nimi przewagę.

Ryzyko związane z pojawieniem się nowych technologii

Pojawienie się nowych technologii może spowodować zmianę techniki operacyjnej lub obniżenie ceny obecnie stosowanych technologii.

Ryzyko walutowe

Zmiany kursów walut mają wpływ na osiągnięte przez CORELENS S.A. wyniki finansowe, gdyż Spółka dokonuje zakupów towarów wyłącznie w walutach obcych szczególnie w Euro i Dolarach.

Spółka na bieżąco monitoruje kursy walut obcych, a w celu optymalizacji korzysta z usług Dealera Walut, dostępnych w ramach współpracy z bankiem ING.

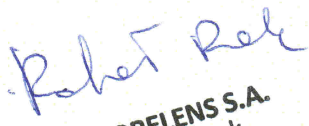
Ryzyko związane z zasobami ludzkimi

W związku z faktem, że działalność Spółki ma charakter handlowy, Spółka w głównej mierze potrzebuje skutecznych i doświadczonych pracowników zajmujących się przetargami publicznymi, magazyniera oraz sprzedawców. Utrata kluczowych pracowników, w szczególności z działu handlowego, może skutkować spadkiem poziomu sprzedaży Spółki. Znalezienie skutecznych pracowników handlowych jest często procesem długotrwałym.

W związku z faktem, że dalszy rozwój Spółki wymagać będzie nawiązania współpracy z nowymi specjalistami Spółka prowadzi stałą i aktywną politykę obserwacji rynku w zakresie pozyskiwania nowych pracowników.


CORELENS S.A.
Joanna Kamińska
Prezes Zarządu
joanna.kaminska@corelens.pl


CORELENS S.A.
Łukasz Witczak
Wiceprezes
lukasz.witczak@corelens.pl


CORELENS S.A.
Rafał Rak
Wiceprezes
rafal.rak@corelens.pl


CORELENS S.A.
Paweł Ostaszewski
Wiceprezes
pawel.ostaszewski@corelens.pl