

Szanowni Akcjonariusze, Szanowni Państwo,

Zachęcam do lektury kolejnego, już trzeciego numeru newslettera o działalności spółki Nepentes S.A.

W bieżącym numerze chcemy zwrócić uwagę na bardzo dobre wyniki finansowe spółki Nepentes wypracowane w okresie czterech kwartałów 2008 roku oraz najważniejsze wydarzenia jakie miały miejsce w ubiegłym roku.

Z satysfakcją informujemy, że podsumowanie wyników finansowych czwartego kwartału i całego 2008 roku pokazuje, że spółka Nepentes systematycznie powiększa sprzedaż i udziały rynkowe oraz mimo pogorszenia się warunków makroekonomicznych w ubiegłym roku umiejętnie wykorzystała swoją przewagę konkurencyjną oraz potencjał rynku.

Tym bardziej jest mi miło, że mogę przekazać dobre wiadomości w postaci zrealizowania prognozy finansowej na 2008 rok.

W przypadku zysku operacyjnego i zysku brutto plan został przekroczony, odpowiednio realizacja wyniosła 100,4% i 100,3%. Prognozę przychodów ze sprzedaży spółka Nepentes zrealizowała w ponad 91%, natomiast stopień realizacji zysku netto wyniósł blisko 98% realizacji planu.

Warte podkreślenia jest, że spółka Nepentes zrealizowała prognozę zaprezentowaną w prospekcie emisyjnym z dnia 19 listopada 2007 roku i nie dokonywała korekty prognozy mimo pogorszenia się warunków makroekonomicznych na świecie i w Polsce.

Wypracowanie przez spółkę Nepentes bardzo dobrych wyników finansowych w 2008 roku jest w naszej ocenie bardzo ważne dla inwestorów z dwóch powodów. Po pierwsze 14 grudnia 2008 roku minął rok od debiutu spółki Nepentes na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. W tym czasie mieli Państwo okazję nie tylko nas poznać, ale był to też czas na weryfikację naszej strategii i modelu biznesowego, który zmierza do budowania wartości firmy poprzez tworzenie silnej organizacji produkującej i sprzedającej preparaty bez recepty w regionie Europy Środkowej i Wschodniej. Z drugiej strony spowolnienie gospodarcze, z którym przyszło nam się zmierzyć w ubiegłym roku, nie utrudniło osiągnięcia bardzo dobrych wyników finansowych spółki Nepentes, co pokazuje stopień przygotowania firmy do trudnych warunków ekonomicznych.

W odniesieniu do bieżącej sytuacji chciałbym podkreślić, że spółka Nepentes jest solidnie przygotowana do obecnych warunków gospodarczych. W naszej strategii rozwoju bierzemy pod uwagę zmieniające się otoczenie makroekonomiczne i spodziewane spowolnienie wzrostu rynku. Dywersyfikujemy strumienie przychodów, tak aby maksymalnie wykorzystywać każdy sektor rynku. Będziemy poszukiwali źródeł wzrostu nie tylko poprzez rozwój organiczny na rynku polskim, ale również w nowych wdrożeniach, licencjach oraz w ekspansji na rynkach eksportowych.

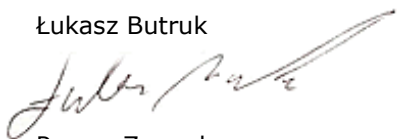
Do tej pory to głównie rynek wewnętrzny napędzał nasz wzrost, teraz pracujemy nad zwiększeniem udziału eksportu w przychodach firmy. Warto podkreślić, że stawiamy na rynki, które bardzo dynamicznie się rozwijają, a tam spowolnienie według prognoz oznacza po prostu nieco niższy poziom wzrostu. Co więcej, osłabienie złotówki jest czynnikiem sprzyjającym naszej strategii. Spowolnienie gospodarcze może również sprzyjać w wyszukiwaniu potencjalnych okazji do przejęć na rynkach zagranicznych.



Spodziewamy się, że rynek na którym działamy będzie rósł (choć wolniej niż w latach ubiegłych), a to w połączeniu z wdrażaniem nowych produktów i rozwojem eksportu powinno zapewnić Nepentes wzrost w 2009 roku. Ponieważ jednak wzrost w dużo większym stopniu niż w latach ubiegłych będzie zależał od nowych projektów (nowe wdrożenia, rozpoczęcie eksportu na nowe rynki), rozkład wzrostu przychodów w roku, jak i przyrostu pozostałych parametrów, może rozkładać się inaczej pomiędzy kwartałami niż miało to miejsce w latach ubiegłych. Nie zmienia to faktu iż w całym roku spodziewamy się wzrostu wszystkich najważniejszych wskaźników w tym zysku.

Z wyrazami szacunku,

Łukasz Butruk



Prezes Zarządu

KONTAKT DLA INWESTORÓW

Michał Wierzchowski - CC Group
tel.: (+48) 22 440 1 440
kom. (+48) 605 959 539
m.wierzchowski@ccgroup.com.pl

Magdalena Sidorowicz - Nepentes S.A.
magdalena.sidorowicz@nepentes.pl

Wyniki finansowe

Narastająco za cztery kwartały 2008 roku, skonsolidowane przychody ze sprzedaży spółki Nepentes wyniosły 109,5 mln zł i były wyższe od wypracowanych w roku ubiegłym o ponad 26%. Na poziomie wyniku operacyjnego EBIT spółka zanotowała wzrost o prawie 26% do 21,4 mln zł, a zysk netto zwiększył się o 24% do 16,6 mln zł w porównaniu do tego samego okresu 2007 roku.

W całym 2008 roku spółka Nepentes zanotowała wzrost marży bezpośredniej na sprzedaży do 58,4% (wobec 54,8% rok wcześniej), a rentowność netto wyniosła 18%.

Wybrane skonsolidowane dane finansowe

w tys. PLN	4Q 2007	4Q 2008	Zmiana	1 – 4 Q 2007	1 – 4 Q 2008*	Zmiana
sprzedaż	24 672	29 047	+17,7%	86 812	109 510	+26,1%
EBITDA	3 142	4 082	+ 29,9%	19 788	24 843	+25,6%
zysk operacyjny	2 432	3 270	+34,5%	16 990	21 352	+25,7%
zysk netto akcjonariuszy większościowych	1 985	2 059	+3,7%	13 411	16 621	+23,9%

* dane skonsolidowane

Prognoza finansowa

Działając w mało sprzyjającym otoczeniu makroekonomicznym zrealizowaliśmy prognozę finansową na 2008 rok, przekraczając plan realizacji prognozy zysku operacyjnego i brutto. Realizacja prognozy i to, że nie musieliśmy jej weryfikować trakcie roku pokazuje konserwatywne podejście do planowania.

Stopień wykonania prognozy finansowej 2008 r.

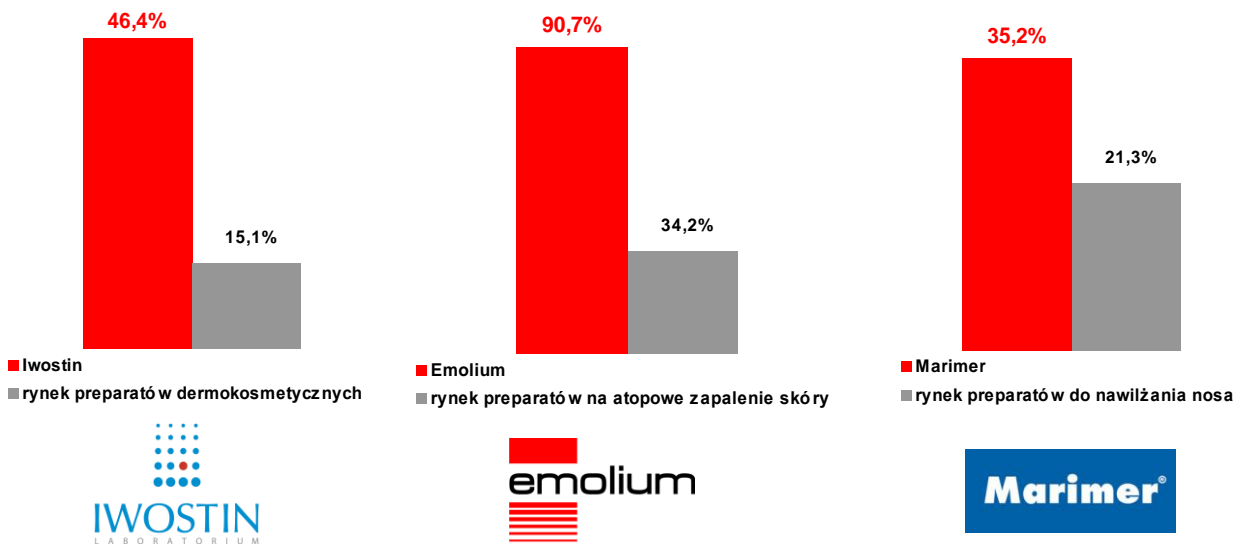
w tys. zł	2007	2008P	zmiana 2008/2007	1 – 4 Q 2008	% wykonania
sprzedaż	86 232	120 262	+39,5%	109 510	91,1%
EBITDA	20 028	25 406	+26,9%	24 864	97,9%
zysk operacyjny	17 227	21 268	+23,5%	21 352	100,4%
zysk netto	13 599	17 014	+25,1%	21 061	100,3%

Zaprezentowane wyniki finansowe Nepentes osiągnięte po czwartym kwartale 2008 roku przedstawiają stopień realizacji prognozy finansowej na 2008 rok, która zakładała wzrost przychodów ze sprzedaży do 120,3 mln zł z 86,2 mln zł w 2007 roku, wzrost zysku operacyjnego do 21,3 mln zł z 17,2 mln zł w 2007 roku oraz zysku netto do 17 mln zł z 13,6 mln zł w 2007 roku. W przypadku przychodów spółka osiągnęła ponad 91% realizacji planu, natomiast w przypadku zysku operacyjnego i zysku brutto plan został nieznacznie przekroczony. W efekcie stopień realizacji zysku netto wyniósł 16,6 mln, co dało blisko 98% realizacji planu.

Dane rynkowe

Rynek dermokosmetyków w 2008 roku wzrósł o ponad 15% w stosunku do roku 2007. W tym samym okresie główne linie produktów dermokosmetycznych Nepentes odnotowały znacznie większe wzrosty sprzedaży w stosunku do 2007 roku, sprzedaż Iwostin wzrosła o 46%, Emolium o 90%.

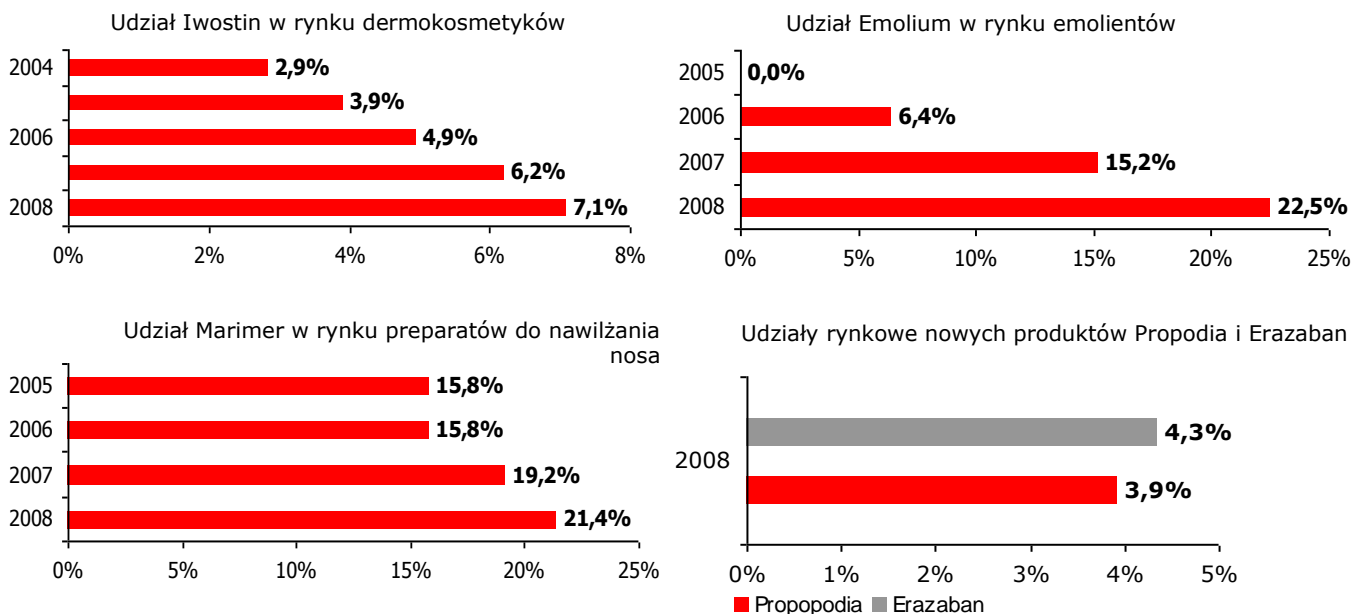
Dynamika sprzedaży preparatów Nepentes na tle wzrostu kategorii rynkowych w 2008 r.



Pozycja kluczowych produktów w 4 kwartale 2008

- Iwostin – trzecie miejsce na rynku dermokosmetyków, pierwsza marka wśród polskich marek dermokosmetycznych
- Emolium – druga pozycja na rynku emolientów
- Marimer - druga pozycja na rynku preparatów do nawilżania i oczyszczania nosa

Udziały rynkowe wybranych produktów



Nowości rynkowe

Nowe produkty wprowadzone do sprzedaży krajowej w **4 kwartale 2008:**

- pięć nowych preparatów linii Elixine, w tym nowa linia Refirmica przeznaczona dla kobiet po 40 roku życia
- sześć nowych preparatów w linii Iwostin Purritin, Iwostin Sensitia, Iwostin Capillin oraz Iwostin mleczko do demakijażu, Iwostin płyn micelarny do twarzy i oczu
- trzy preparaty linii Emolium: kremowy żel do mycia, Emolium P trójaktywny krem, Emolium P trójaktywna emulsja do kąpieli
- Propolki z aloesem, imbirem i olejkami z trawy cytrynowej



Przewagą konkurencyjną preparatów oferowanych przez Nepentes jest ich innowacyjność i korzystny stosunek wartości do ceny tzw. value for money, a także to, że jesteśmy w stanie szybciej niż inni reagować na pojawiające się mody i trendy.

W 2009 roku planujemy wprowadzenie na rynek 25-30 nowych produktów w obszarze dermokosmetyków oraz rozpoczęcie produkcji leków dermatologicznych w nowej fabryce leków w Chociwiu.



Nagrody

W 2008 roku nasze produkty otrzymały szereg prestiżowych nagród i wyróżnień. Docenili nas zarówno konsumenci, media, jak i środowisko medyczne. Poniżej przedstawiamy nagrody przyznane produktom Nepentes w **4 kwartale 2008.**

Iwostin otrzymał nagrody potwierdzające zaufanie zarówno lekarzy jak i konsumentów:

- Perła Dermatologii Estetycznej dla Iwostin Solecrin Krem ochrony dla skóry naczynkowej SPF 30
- Laur Konsumenta 2008 w kategorii „Odkrycie 2008” dla produktu Iwostin Aspiria Trójaktywny antyperspirant o przedłużonym działaniu
- Best Beauty Buys magazynu In Style dla produktu Iwostin Sensitia Żel do mycia

neo-angin zwycięzcą III edycji Europejskiego Badania Zdrowia (ex-equo z Cholinex) przeprowadzonego przez miesięcznik Reader's Digest.

Sudocrem zdobył nagrodę „Złoty Brzuszek 2008” przyznawana przez magazyn dla rodziców „M jak Mama”.

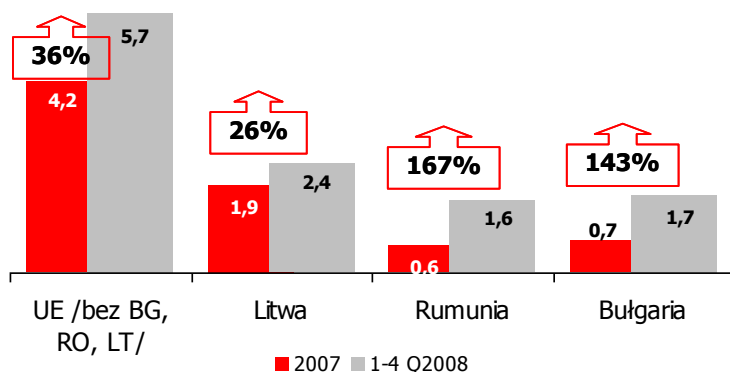
Łącznie w 2008 roku nasze produkty zebrały 12 nagród i wyróżnień.



Eksport

Przychody ze sprzedaży eksportowej narastająco za cztery kwartały 2008 roku wyniosły 13,5 mln zł w stosunku do 10 mln zł rok wcześniej. Największe wzrosty sprzedaży w 2008 roku spółka zanotowała na rynkach Bułgarii i Rumunii. Sprzedaż na rynku rumuńskim po czterech kwartałach tego roku wzrosła z 616 tys. zł do ponad 1,6 mln zł. Na rynku bułgarskim Nepentes sprzedał w tym okresie produkty za prawie 1,7 mln zł wobec niecałych 700 tys. zł rok wcześniej.

Wartość i dynamika sprzedaży eksportowej na głównych rynkach /w mln zł/



Głównymi kierunkami ekspansji w 2009 roku będą Rosja, Ukraina i Słowacja. Warto dodać, że ekspozycja spółki Nepentes na ryzyko kursowe w imporcie konsekwentnie zmniejsza się w stosunku do całego wolumenu sprzedaży ze względu na szybko rosnący udział produktów własnych, które wytwarzane są w kraju i w których przypadku „wkład importowy” jest znikomy.

Cele emisyjne

Realizacja celów emisyjnych i strategia wejścia na rynek leków dermatologicznych

Za pozyskane z emisji akcji środki finansowe zrealizowaliśmy cele inwestycyjne określone w prospekcie emisyjnym.

W sierpniu 2008 roku kupiliśmy fabrykę w Chociwii przystosowaną do produkcji leków. Inwestycja daje nam możliwość wytwarzania produktów o statusie leków i mocniejsze wejście na rynek produkcji leków. Zakład jest dostosowany do standardów produkcji farmaceutycznej, zgodnej z Good Manufacturing Practice (GMP) i spełnia wszystkie wymogi fitosanitarne umożliwiające, po stosunkowo szybkiej adaptacji, produkcję leków i kosmetyków.

W październiku 2008 roku zawarliśmy warunkowe umowy zakupu dwóch rejestrów leków, na bazie których będziemy produkować leki dermatologiczne na receptę. Proces harmonizacji leków, czyli dostosowania dokumentacji do wymogów prawa wspólnotowego, został zakończony pomyślnie i co za tym idzie, jeszcze w 2009 roku na aptecznych półkach pojawią się preparaty na receptę, za które podmiotem odpowiedzialnym będzie Nepentes. Jest to bardzo perspektywiczny rynek, który wielkością jest porównywany do rynku dermokosmetyków w Polsce. W planach są kolejne transakcje mające na celu rozszerzenie oferty leków dermatologicznych przez zakup licencji, firm o zbliżonym do docelowego portfolio leków lub pojedynczych rejestrów. Naszym celem jest obecność we wszystkich najważniejszych kategoriach leków dermatologicznych do 2010 roku i osiągnięcie w ciągu 2-3 lat w Polsce 10-15% udziału w rynku leków dermatologicznych.