

Szanowni Akcjonariusze, Szanowni Państwo,

z przyjemnością prezentujemy Państwu newsletter z najważniejszymi informacjami o działalności spółki Nepentes S.A. w I półroczu 2008 r. Naszym zamiarem jest publikowanie raz na kwartał biuletynu informacyjnego o firmie Nepentes, który przybliży wszystkim zainteresowanym naszą Spółką najważniejsze wydarzenia z bieżącej działalności oraz plany, jakie zamierzamy zrealizować w perspektywie krótkoterminowej.

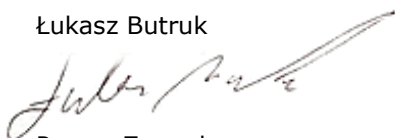


W niniejszym wydaniu akcentujemy nasze wyniki finansowe osiągnięte w I półroczu 2008 r., które wskazują na dalszy dynamiczny rozwój naszej Spółki a także potwierdzają słuszność przyjętej strategii rozwoju. Chcielibyśmy również zwrócić uwagę na inne, niemniej ważne, osiągnięcia biznesowe i strategiczne Nepentes S.A. jakie miały miejsce w ostatnim okresie, które z kolei przełożą się na wzrost wartości naszej Spółki dla Akcjonariuszy w kolejnych latach. Są to przede wszystkim rozwój własnych struktur sprzedażowych na rynkach regionu Europy Środkowo-Wschodniej, a także zakończony sukcesem na początku sierpnia a prowadzony w trakcie II kwartału 2008 roku proces zakupu fabryki płynów infuzyjnych. Mamy nadzieję, że zaprezentowane wyniki finansowe i inne dane dotyczące naszej Spółki spełnią oczekiwania naszych Akcjonariuszy. W tym miejscu pragnę jednocześnie podziękować naszym dotychczasowym Akcjonariuszom za okazane zaufanie, które przełożyło się na blisko 40% wzrost kursu naszych akcji w I półroczu 2008 roku, wbrew ogólnej tendencji panującej na GPW w Warszawie.

Poniżej pozwolimy sobie pokrótce omówić najważniejsze z punktu widzenia Zarządu wydarzenia i osiągnięcia Nepentes S.A., jakie miały miejsce w I półroczu br.

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
Wyniki finansowe w I półroczu 2008 roku

W pierwszym półroczu 2008 roku Grupa Kapitałowa Nepentes S.A. konsekwentnie realizowała strategię budowy silnej pozycji portfolio swoich produktów zarówno w kraju jak i w regionie Europy Środkowej i Wschodniej. Skonsolidowane przychody ze sprzedaży wzrosły o 25% do poziomu 51,8 mln zł. Zysk operacyjny wyniósł 12,1 mln zł, a zysk netto 10,1 mln zł, odpowiednio o 14% i 20% więcej w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego.

Wybrane skonsolidowane dane finansowe

w tys. PLN	2Q 2007	2Q 2008	Zmiana	1 H 2007	1 H 2008	Zmiana
sprzedaż	20 088	25 441	+26,6%	41 437	51 778	+25,0%
EBITDA	6 473	6 617	+2,2%	11 810	13 808	+16,9%
zysk operacyjny	5 935	6 196	+4,4%	10 588	12 084	+14,1%
jednostkowy zysk operacyjny	5 935	6 453	+8,7%	10 588	12 938	+22,2%
zysk netto	4 781	5 319	+11,3%	8 426	10 100	+19,9%
jednostkowy zysk netto	4 781	5 584	+16,8%	8 426	10 967	+30,2%

Wyniki finansowe osiągnięte w pierwszym półroczu potwierdzają dalszy dynamiczny rozwój naszej Spółki. Zwiększyliśmy marżę bezpośrednią na sprzedaży do poziomu 58,8% wobec 54,6% w tym samym okresie rok wcześniej. Rentowność operacyjna wyniosła 23,3% a marża netto 19,5%.

Systematycznie zwiększamy sprzedaż produktów własnych, których udział w całej sprzedaży po sześciu miesiącach wzrósł o 52% w porównaniu do tego samego okresu w ubiegłym roku. Dobrze rozwija się także sprzedaż eksportowa, która w pierwszym półroczu wzrosła o 27%. Nasze spółki zależne w Bułgarii i Rumunii, zakończyły już proces organizacji i budowy struktur sprzedaży, którego koszty w wysokości około 800 tys. zł zostały uwzględnione w wynikach skonsolidowanych drugiego kwartału 2008 i zaważyły na niższej dynamice zysku operacyjnego w drugim kwartale. Jak widać, niższa dynamika zysku operacyjnego to efekt kosztów poniesionych na budowę tamtejszych organizacji. Obecnie w Rumunii i Bułgarii sprzedajemy produkty z linii Iwostin, Sudocrem i Propolki.

Prognoza finansowa

W ocenie Zarządu Spółki Nepentes wyniki finansowe osiągnięte po pierwszym półroczu pozwalają na podtrzymanie prognozy finansowej na 2008 rok, która zakłada 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 oraz zysku netto do 17 mln zł z 13,6 mln zł w 2007 roku.

Stopień wykonania prognozy finansowej 2008 r.

w tys. zł	2007	2008P	zmiana 2008/2007	1H 2008	% realizacji prognozy
sprzedaż	86 232	120 262	+39,5%	51 778	43,0%
EBITDA	20 028	25 406	+26,9%	13 808	54,3%
zysk operacyjny	17 227	21 268	+23,5%	12 084	56,8%
zysk netto	13 599	17 014	+25,1%	10 100	59,4%

Założenia prognozy są konserwatywne i uwzględnia wyłącznie przychody osiągnięte z obecnej działalności w tym roku. Efekty planowanych akwizycji spodziewane są w pierwszej połowie 2009 roku, dlatego nie zostały uwzględnione w prognozie na ten rok. Po drugim kwartale 2008 realizacja zakładanych prognoz jest zgodna z planem. Przed nami drugie półrocze, w którym ze względu na sezonowość notujemy większą sprzedaż w porównaniu do pierwszego półrocza.

Nowe inwestycje

Jednym z najważniejszych celów biznesowych w tym roku jest realizacja inwestycji związanych z rozbudową mocy produkcyjnych i wejścia na rynek produkcji leków. W sierpniu Nepentes wygrał przetarg na zakup fabryki płynów infuzyjnych firmy Baxter Polska, który znajduje się w Chociwiu na terenie Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej (ŁSSE). Zakład jest dostosowany do standardów produkcji farmaceutycznej, zgodnej z GMP i spełnia wszystkie wymogi fitosanitarne umożliwiające bez poważnych adaptacji produkcję leków i kosmetyków. Inwestycja w zakup zakładu i nowych urządzeń do produkcji wyniesie 15 mln złotych i w całości zostanie sfinansowana ze środków pozyskanych w ofercie publicznej akcji spółki Nepentes w grudniu 2007 roku. Korzyścią wynikająca z położenia zakładu w Chociwiu na terenie strefy ekonomicznej jest uzyskanie przez spółkę Nepentes zwolnienia z podatku dochodowego w wysokości do 60% wartości inwestycji, czyli 9 mln zł.



Ponadto w projekcie inwestycyjnym skierowanym do ŁSSE Nepentes przedstawił dodatkowy plan inwestycyjny dla zakładu w Chociwiu w wysokości 25 mln zł. Jego realizacja w latach 2011-2012 może przynieść dodatkowo zwolnienie z podatku dochodowego w wysokości 15 mln zł. Plan ten uzyskał pozytywną rekomendację Komisji Przetargowej w ŁSSE. Warunkiem uzyskania zgody na dodatkowe zwolnienie jest przystąpienie do realizacji drugiego etapu inwestycji w 2011 roku.



Do końca 2008 roku Nepentes zamierza jeszcze nabyć za pieniądze pozyskane w ofercie publicznej akcji rejestr leków z obszaru dermatologii i pediatrii.

Dane rynkowe

W trakcie drugiego kwartału rynek dermokosmetyków w Polsce utrzymał wysokie tempo wzrostu; względem pierwszego kwartału 2008 roku odnotowano wzrost wartościowy rynku o 21% i ilościowy o ponad 22%. Najważniejszymi czynnikami wpływającymi na krajowy rynek dermokosmetyków w tym okresie były szeroko zakrojone działania sprzedażowe i marketingowe dla preparatów słonecznych, mające na celu przygotowanie do sezonu letniego.

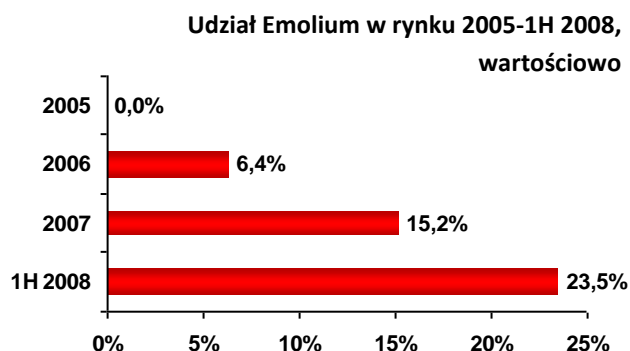
W drugim kwartale 2008 działania prowadzone przez Nepentes S.A. wpisywały się w opisane powyżej tendencje ogólnorynkowe pozwalając na konsekwentną realizację strategii budowy silnej pozycji portfolio swoich produktów zarówno w kraju, jak i w regionie Europy Środkowo-Wschodniej.

Portfolio preparatów dermatologicznych zostało rozszerzone o nową markę – Elixine, przeznaczoną do przeciwmarszczkowej pielęgnacji skóry. Elixine będzie konkurować m.in. z zagranicznymi markami takimi jak Roc, Galenic, Lierac, Nuxe, Sanoflore oraz Vichy. Tym samym produkty Nepentes zaistniały w kategorii preparatów ekskluzywnych sprzedawanych w aptekach.

Dwie najważniejsze linie marek własnych – Iwostin i Emolium, zostały powiększone o kilka pozycji asortymentowych i utrzymują dynamiczny przyrost udziałów rynkowych. Marka Iwostin została rozszerzona o 8 nowych produktów w kategoriach preparatów po opalaniu Iwostin Solecrin Post oraz antyperspiracyjnych Iwostin Aspiria.

Nowa emulsja do kąpieli marki Emolium zaistniała w największym segmencie rynku emolientów, który stanowi ponad 20% udziałów ilościowych w całym rynku emolientów.

Wartościowo udział Emolium w rynku preparatów na atopowe zapalenie skóry wzrósł w drugim kwartale 2008 do 24% wobec 16 % w tym samym okresie rok wcześniej. Porównując drugi kwartał

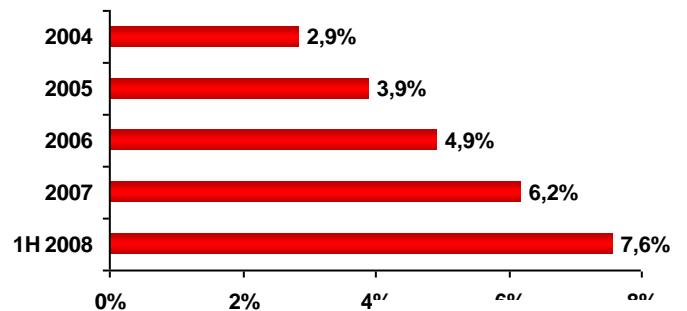


2008 i 2007, sprzedaż Emolium w tym okresie wzrosła wartościowo o prawie 78%, a rynek tej kategorii produktów wzrósł o zaledwie 34%. Sprzedaż marki Iwostin w drugim kwartale 2008 roku wzrosła wartościowo o 41% wobec wzrostu rynku w tym okresie o niecałe 11%.

Systematyczny wzrost udziałów rynkowych notują wprowadzone do sprzedaży na początku 2008 roku nowe produkty do pielęgnacji stóp pod marką Propodia oraz Erazaban - preparat stosowany w leczeniu opryszczki. Po pierwszym półroczu preparaty linii Propodia mają wartościowo 3,13% udział w rynku, natomiast udziały rynkowe Erazaban zwiększyły się do 4,19%.

Zgodnie z przyjętą strategią rozwoju własnych struktur sprzedaży na rynkach eksportowych, w drugim kwartale została założona spółka Iwostin Laboratorium s.r.o. z siedzibą w Pradze, a na rynku ukraińskim została zarejestrowana spółka TzOB Nepentes Ukraina z siedzibą w Kijowie. Obydwie Spółki nie rozpoczęły jeszcze działalności operacyjnej.

Udział Iwostin w rynku dermokosmetyków 2004-1H 2008, wartościowo



ELIXINE

Nowości rynkowe

Dynamiczny rozwój firmy widać również poprzez pryzmat rozwoju portfolio produktów. Ostatnie miesiące wyjątkowej pracy w naszym Laboratorium zaowocowały powstaniem nowych linii produktów własnych oraz wzbogaceniem dotychczas istniejących o nowe preparaty.

Linia 4 preparatów Propodia weszła na rynek w styczniu 2008.

W lutym wprowadziliśmy na rynek krem na opryszczkę Erazaban.

W kwietniu została poszerzona linia Iwostin Solecrin.

W maju wprowadziliśmy sublinię 4 preparatów Iwostin Aspiria oraz emulsję do kąpieli Emolium.

W czerwcu na rynek weszła całkowicie nowa linia dermokosmetyków Elixine składająca się z 12 preparatów.

