



SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI CORELENS S.A. za okres 01.01.2016 do 31.12.2016

CORELENS S.A. | ul. Modlińska 190

Telefon 22 3507451 | Faks 22 350 76 97 | biuro@corelens.pl | www.corelens.pl |

www.sklep-corelens.pl

1 Wm
A. Rade

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 2016 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

 ² Wn
Rok

1. DANE ORGANIZACYJNE**1.1. Spółka**

Firma: CORELENS S.A.

Siedziba: Warszawa

Adres: ul. Modlińska 190

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 2016 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 2017 r.	25 lutego 2020 r.
Rafał Rak	Wiceprezes Zarządu	26 lutego 2017 r.	25 lutego 2020 r.
Paweł Ostaszewski	Wiceprezes Zarządu	26 lutego 2017 r.	25 lutego 2020 r.
Łukasz Witczak	Wiceprezes Zarządu	26 lutego 2017 r.	25 lutego 2020 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 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 2016 roku

2.2.1. W 2016 Spółka kontynuowała przyjęte w poprzednich latach założenia.

2.2.2. Zarząd Spółki podjął uchwałę o powiększeniu limitu obrotowego w celu dalszego rozwijania działalności poprzez wprowadzenie kolejnych produktów do portfolio oraz powiększeniu zespołu sprzedażowego.

2.2.3. Spółka rozpoczęła pracę nad rozbudową sklepu internetowego, za pośrednictwem którego można sprzedawać produkty okulistyczne klientom indywidualnym, w celu wsparcia głównego biznesu.

2.2.4. W 2016 istotnie wzrósł kurs walut, który ma bezpośrednie znaczenie dla działalności Spółki, bowiem rozlicza się ona co najmniej w dwóch różnych walutach.

2.2.5. Corelens kontynuowała współpracę 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 na koniec 2016 roku

Do 31 grudnia 2016 roku Spółka zwiększyła bazę swoich klientów. Są nimi nie tylko ośrodki publiczne i prywatne w kraju lecz także odbiorcy zagraniczni.

3.2. Potencjał rynku i udział w nim Spółki

W 2016 roku Spółka umacniała swoją pozycję na rynku poprzez sukcesywne zwiększanie sprzedaży.

Spółka uczestniczyła również w kongresach okulistycznych, prezentując swoją ofertę na stoisku handlowym, gdzie udało się nawiązać kolejne kontakty biznesowe.

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. Upiływający 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

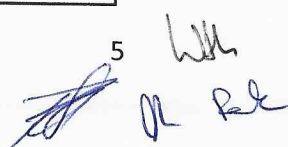
NIE DOTYCZY

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	
		2851075
	Przychody netto ze sprzedaży produktów	0
	Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	2851075
B	Koszty działalności operacyjnej	2885785
	Amortyzacja	186715

5


	Zużycie materiałów i energii	93148
	Usługi obce	1008539
	Podatki i opłaty	29690
	Wynagrodzenia	0
	Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	228
	Pozostałe koszty rodzajowe	1542
	Wartość sprzedanych towarów i materiałów	1565924
C	Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	-34710
D	Pozostałe przychody operacyjne	3670
E	Pozostałe koszty operacyjne	2569
F	Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)	-33609
G	Przychody finansowe	22536
H	Koszty finansowe	68070
I	Zysk (strata) z działalności gospodarczej (F+G-H)	-79144
J	Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0
K	Zysk (strata) brutto (I+/-J)	-79144
L	Podatek dochodowy	0
M	Podatek dochodowy odroczony	15076
N	Zysk (strata) netto (K-L-M)	-76382

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 31.12.2016 w PLN
A	Aktywa trwałe	909536
I	Wartości niematerialne i prawne	60831
II	Rzeczowe aktywa trwałe	699665
B	Aktywa obrotowe	1063747
I	Zapasy	485039
1.	Towary	485039
II	Należności krótkoterminowe	551592

Rafał 6
W34
R

a)	Z tytułu dostaw i usług	323691
b)	Z tytułu podatków, dotacji, ceł	199988
c)	Inne	27914
III	Inwestycje krótkoterminowe	5592
IV	Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	21525
	Aktywa Razem	1973283

Lp.	Pasywa - wyszczególnienie	Stan na 31.12.2016 w PLN
A	Kapitał (fundusz) własny	596947
1.	Kapitał (fundusz) podstawowy	348500
4.	Kapitał (fundusz zapasowy)	836500
7.	Zysk (strata) z lat ubiegłych	-511671
8.	Zysk (strata) netto	-76382
B	Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	1376336
I	Rezerwy na zobowiązania	22759
II	Zobowiązania długoterminowe	682782
III	Zobowiązania krótkoterminowe	670794
IV	Rozliczenia międzyokresowe	0
	Pasywa Razem	1973283

Komentarz: Na dzień 31 grudnia 2016 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

Rele
Wah
7
R
R

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 2016 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 i 2015 roku, istnieje ryzyko dalszej obniżki na rok 2017. Jest to podyktowane staraniami Ministerstwa Zdrowia o skrócenie liczby pacjentów oczekujących na tego typu procedurę. Spowodować to może spadek zainteresowania zakupem droższych produktów Spółki

Rel
9 WSH
B

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 osiąmane 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.
Paweł Ostaszewski
Wiceprezes
pawel.ostaszewski@corelens.pl


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