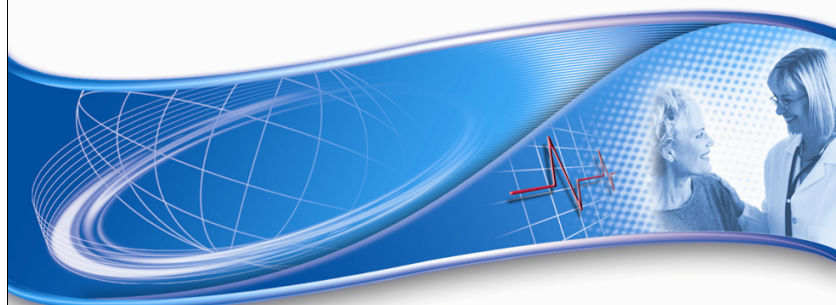


HTL-STREFA S.A.



Wyniki za IV kw. i roczne 2008

Plan prezentacji

HTL-STREFA S.A.

- ☐ IV kwartał 2008
- ☐ Założenia Zarządu a wyniki Spółki
- ☐ 2007 rok
- ☐ 2008 rok
- ☐ Prognozy

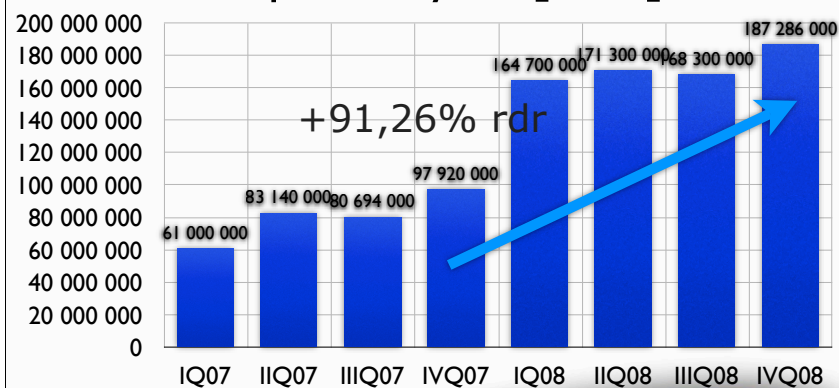


IV kwartał 2008

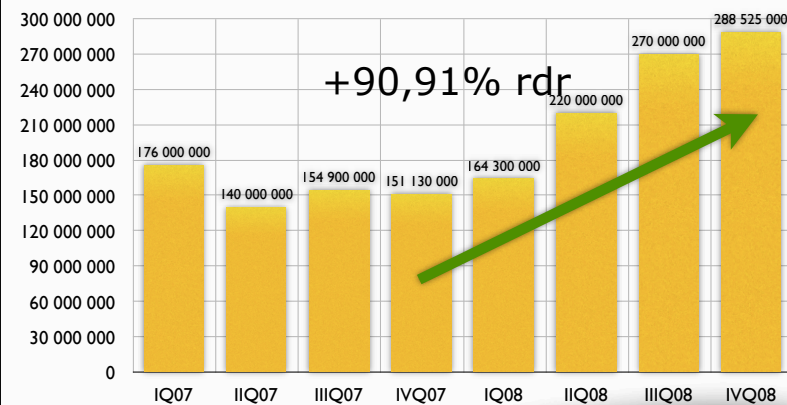
Osiągnięcia w IV kwartale

- Sprzedaliśmy 187,2 mln nakłuwaczy bezpiecznych (o 91,26 proc. więcej niż przed rokiem) i 288,5 mln lancetów personalnych (o 90,91 proc. więcej niż przed rokiem).
- Nasze przychody ze sprzedaży wzrosły o 87,4 proc. rdr do 40 553 tys. złotych.
- Nasz zysk wyniósł 13 942 tys. złotych (w IVQ07 była strata).

Sprzedaż nakłuwaczy bezpiecznych [szt.]

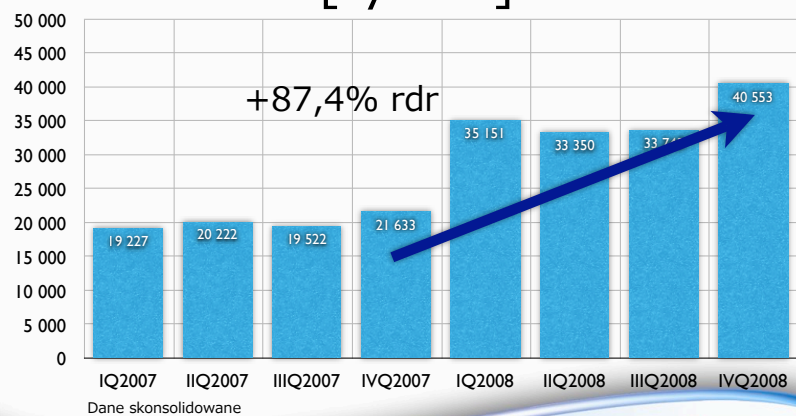


Sprzedaż lancetów personalnych [szt.]



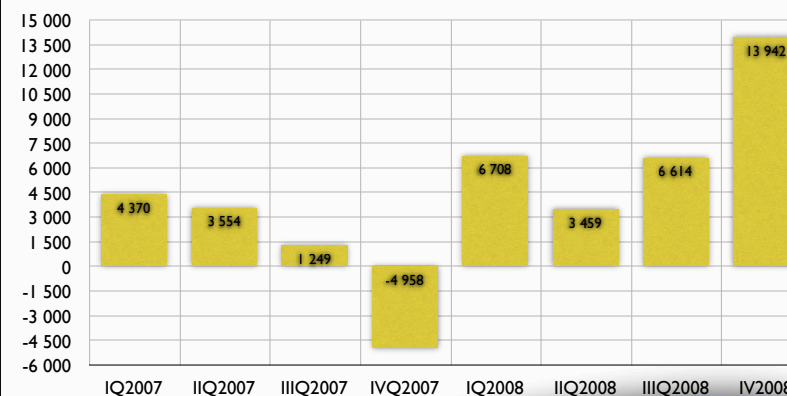
Dane skonsolidowane

Przychody ze sprzedaży [tys. zł]



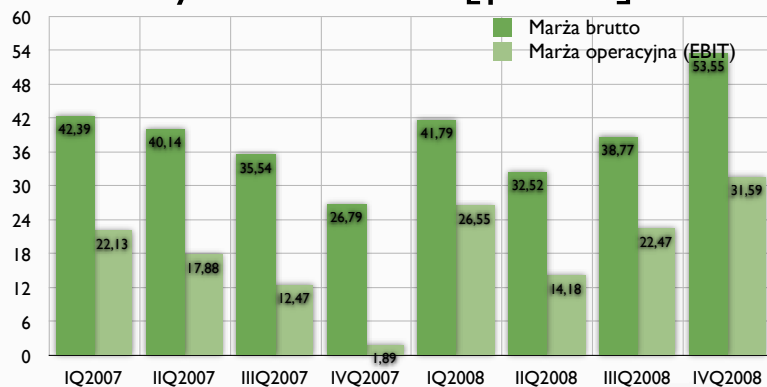
Dane skonsolidowane

Zysk netto [tys. zł]



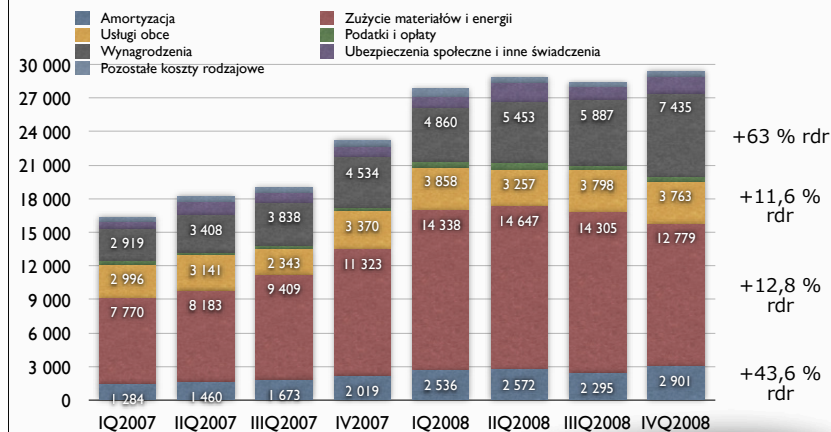
Dane skonsolidowane

Zyskowność [proc.]



Dane skonsolidowane

Koszty wg rodzajów



Koszty wzrosły o 27,2 proc. rdr przy
wzroście przychodów o 87 proc. rdr

Dane skonsolidowane

☒ Założenia Zarządu a
wyniki Spółki w
ostatnich latach

Podstawy trafnych prognoz Zarządu:

- długoterminowe kontrakty - znamy wielomiesięczne prognozy naszych klientów
- głęboka i profesjonalna znajomość rynku
- znajomość trendów na rynkach medycznych zbadanych przez wiarygodną agencję Frost&Sullivan (np. liczebność diabetyków)

 2007 rok

Prognoza vs. realizacja 2007

Pozycja	Plan 2007	Realizacja 2007	Różnica
Przychody ze sprzedaży	95.500	80.600	-14.900
Zysk netto	20.500	4.200	-16.300

Wnioski po 2007 roku

- nadzwyczajne zdarzenia jednorazowe zniekształciły obraz realizacji prognoz na 2007 rok
 - ▶ ich wpływ spowodował niespodziewaną utratę 17 100 tyś. PLN
 - ▶ gdyby nie one, plan na 2007 rok byłby zrealizowany
- WNIOSKI:
 - ➡ prognozy Zarządu były trafne - nie można było przewidzieć wystąpienia zdarzeń jednorazowych
 - ➡ czynniki, które negatywnie wpłynęły na wyniki Spółki pochodziły z zewnątrz

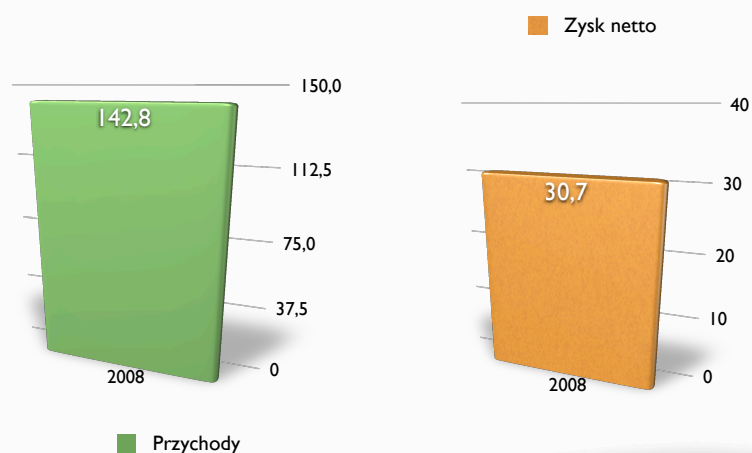
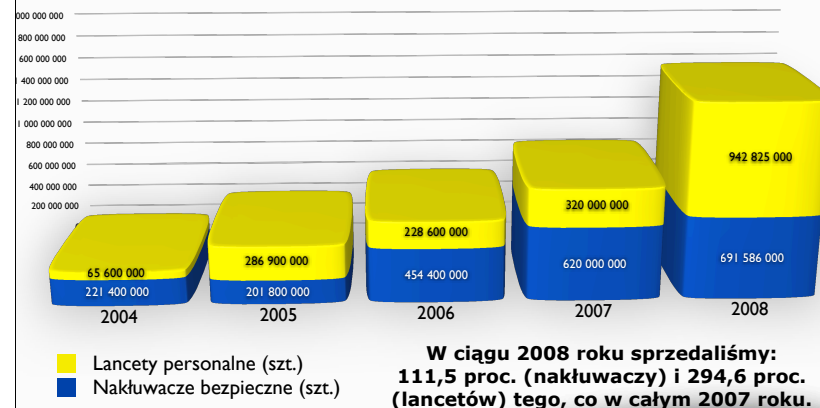
 2008 rok

2008 - osiągnięcia

- ✓ Rekordowa sprzedaż
- ✓ Wynik netto - Najwyższy w historii Spółki
- ✓ Zakończenie przenoszenia maszyn HaeMedic do Polski
- ✓ Instalacja i uruchomienie nowych szlifierek w Łęczycy
- ✓ Program optymalizacji kosztów
- ✓ Zmiana struktury walutowej przychodów

Sprzedaż ilościowa

efekt synergii z HaeMedic



Przychody ze sprzedaży (w mln PLN)

- cały 2007r. ➔ 80 600 tys. złotych
- cały 2008r. ➔ 142 783 tys. złotych

Zysk netto*

- cały 2007r. ➔ 1 664 tys. złotych
- cały 2008r. ➔ 30 719 tys. złotych

* wyniki po korektach z tytułu opcji

Zysk netto

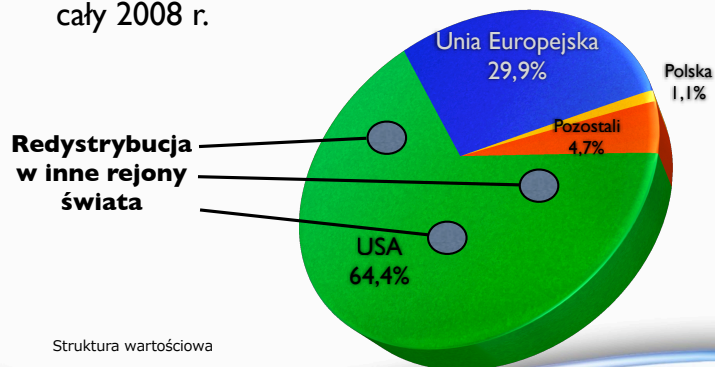
- rzeczywisty zysk netto za 2008 r. wyniósł 33 690
- w wyniku dokonanych korekt z tytułu wyceny opcji menedżerskich, zysk netto ostatecznie wyniósł 30 719
- korekty objęły okres trzech ostatnich lat i wynoszą:
 - ▶ za 2008 r. --> 2 971 tys. PLN
 - ▶ za 2007 r. --> 2 551 tys. PLN
 - ▶ za 2006 r. --> 4 008 tys. PLN

Sprzedaż [szt.] a prognoza

	Sprzedaż w 2008 r.	Realizacja planu rocznego 2008 r.	Prognoza na 2008 rok	Sprzedaż w 2007
Nakłuwacze bezpieczne	691.586.000	104,7 proc.	660.000.000	320.000.000
Lancety personalne	942.825.000	104,7 proc.	900.000.000	620.000.000

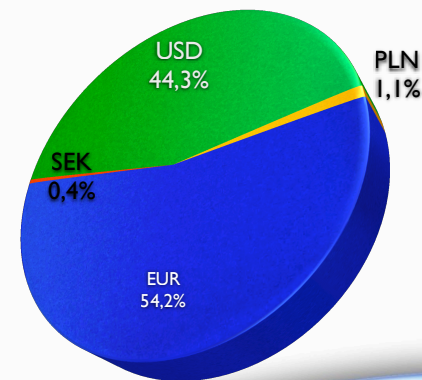
Sprzedaż w ujęciu geograficznym [w PLN]

cały 2008 r.



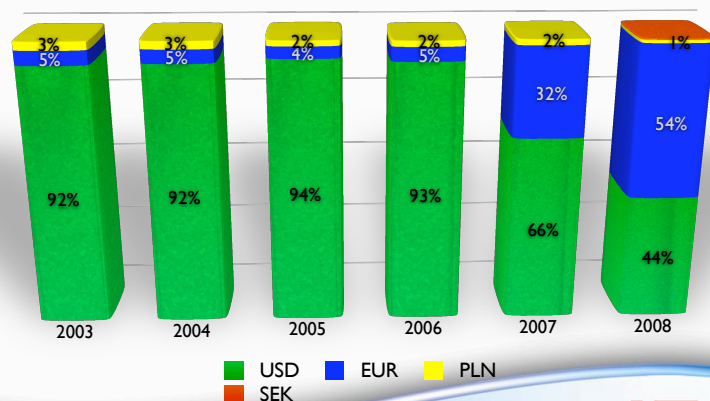
Udział walut w przychodach po przeliczeniu na PLN

cały 2008 r.



Przychody wg waluty [PLN]

2003-2008



Przychody w walutach - realizacja prognozy 2008

Waluta	Prognoza na 2008	Realizacja 2008	Realizacja/ Prognoza
EUR	22.000.000	21.591.441*	98,14%
USD	21.000.000	24.306.102	115,7%
PLN	1.000.000	1.554.702	155,4%
SEK	---*	---*	---*

Dane skonsolidowane

* przychody w SEK zostały przeliczone na EUR

Optymalizacja kosztów

- własna szlifiernia igieł w Łęczycy
- obniżanie kosztów robocizny poprzez głęboką automatyzację procesów:
 - ✓ pakowania w pudełka handlowe
 - ✓ kontroli jakości
- usprawnienia organizacyjno-techniczne produkcji

Usprawnienia techniczno-organizacyjne produkcji

- Zmiany techniczno-organizacyjne na:
 - automatach montażowych
 - obtrysku igieł
 - pakowni
 - silikonowaniu igieł
- W sumie wdrożone zmiany pozwoliły zaoszczędzić nam ponad 2 500 tys PLN

Operacje finansowe w 2008 [tys. PLN]

	Przychody finansowe	Koszty finansowe	Saldo
Odsetki	343	9 037	(8694)
w tym: obligacje		8 968	
Różnice kursowe dodatnie/ujemne			
w tym: Zrealizowane różnice operacyjne	8 419	6 773	(1 646)
w tym: Niezrealizowane różnice operacyjne	1 647	452	1195
w tym: Różnice od instrumentów pochodnych	3 224	1 049	2 175
Łącznie	13 633	17 311	(3 678)

Dane skonsolidowane

29

Efekty zabezpieczeń na instrumentach pochodnych w okresie 2008 roku

- +2 175 tys. PLN różnic kursowych rozliczonych przez operacje finansowe netto
- +1 580 tys. PLN różnic kursowych rozliczonych przez sprzedaż
- Łącznie +3 755 tys. PLN wpływu na wynik w 2008 r.

Dane skonsolidowane

30

Dlaczego przekroczyliśmy przewidywania rynku

- poszerzenie rynku zbytu dzięki synergii z HaeMedic AB
- skuteczne prowadzenie programu optymalizacji kosztów
- sprzyjające kursy walutowe (porównanie kursów z założeń z kursami rozliczeń sprzedaży)

Prognozy i plany

Sprzedaż 2009-2011

➔ Od 2009 roku Spółka będzie publikować prognozy łącznej ilościowej sprzedaży, bez rozbicia na produkty.

- 2009 --> 2,4 mld sztuk*
- 2010 --> wzrost o 15-20%
- 2011 --> wzrost o kolejne 15-20%

* **UWAGA:** prognoza nie uwzględnia wkładu igieł iniekcyjnych do penów

Waluta	Prognoza na 2008	Prognoza na 2009	Zmiana
EUR	21.591.441	33.652.000*	56%
USD	24.306.000	28.200.000	16%
PLN	1.554.000	1.425.000	- 0,08%
SEK	---*	-	-

Dane skonsolidowane

* przychody w SEK zostały przeliczone na EUR

Nakłady inwestycyjne (w mln PLN)

- w 2008 r. przeznaczaliśmy na inwestycje ponad 45 mln PLN
- na 2009 r. planujemy nakłady inwestycyjne na poziomie ok. 80 mln PLN
 - ok. 14 mln z tej kwoty zostanie przeznaczony na rozbudowę hali produkcyjnej w zakładzie HT Lancet w Łęczycy

Udział w rynku światowym

● 2008

- nakłuwacze bezpieczne --> ok. 55%
- lancety personalne --> 19%

● 2009-2011

- nakłuwacze --> ok 70%
- lancety --> ok 25%

Przewidywania dynamiki wzrostu rynku

Źródła wzrostu:

- generyczny wzrost rynku
 - ➡ rośnie liczba zachorowań na cukrzycę
- wzrost wydatków na służbę zdrowia w bogacących się społecznościach trzeciego świata
 - ➡ rośnie poziom życia
- rośnie świadomość społeczeństw
 - ➡ odchodzenie od lancetów niebezpiecznych

Zatrudnienie

- w uzupełnieniu do rozwijania mocy produkcyjnych, HTL-STREFA powiększa także zatrudnienie
- zatrudnienie w HTL kształtuje się jak następuje:
 - 2007r. --> 411 os.
 - 2008 r.--> 639 os.
 - 2009r. --> 840 os.

Projekty na 2009

Pakownia w USA

- w lutym 2009 uruchomiliśmy pakownię w USA
- zaczynamy pakować w pudełka handlowe lancety personalne dla dwóch koncernów medycznych
- uzyskany efekt: elastyczność i szybkość dostawy

Rozbudowa Łęczycy

- w lutym ruszyła rozbudowa zakładu produkcyjnego HT Lancet
- konieczność inwestycji wynika z rosnącego zapotrzebowania rynku na nasze produkty
- przewidywany koniec I etapu inwestycji--> czerwiec 2009 r.
- przewidywany koniec całej inwestycji --> wrzesień 2009 r.
- dzięki inwestycji o ok.50% zwiększy się powierzchnia produkcyjna zakładów w Łęczycy i Ozorkowie

Nowy produkt - pen-needle

- pod koniec 2009 r. Spółka zamierza wejść w nowy dla niej segment rynku diabetycznego, tzn. produkcji igieł iniekcyjnych do penów insulinowych.
- jest zamiarem Zarządu aby w latach 2010-2012, HTL-STREFA S.A. stała się tak jak w segmencie nakłuwaczy i lancetów jedną z czołowych firm na tym rynku

Podsumowanie

- tym razem Spółce nic nie stanęło na drodze --> nie powtórzył się 2007r.
- realizacja wszystkich założeń Zarządu
- podjęcie licznych działań rzutujących na perspektywę rozwoju w kolejnych latach

Dziękujemy za uwagę!

Kontakt:

Mariusz Orłowski

Specjalista ds. komunikacji korporacyjnej

mariusz.orlowski@htl-strefa.pl

tel. (022) 676 92 94

kom. 603 797 200

