

Prezentace pro investory

15. května 2023 | Praha

+pilulka

lepší život

Při příležitosti sekundární emise akcií **Pilulka
Lékárny a.s.** na trhu START Burzy cenných
papírů Praha

PROPAGAČNÍ SDĚLENÍ
START DAY

PŘÁVNÍ UPOZORNĚNÍ

Tento dokument byl vypracován společností Pilulka Lékárny a.s. se sídlem Českomoravská 2408/1a, 190 00 Praha 9 (dále jen „Pilulka“ nebo „Společnost“) za účelem představit Společnost v rámci procesu sekundární emise akcií Společnosti na trhu START organizovaném Burzou cenných papírů Praha, a.s. (dále jen „SPO“, „trh START“). Dokument a informace v něm uvedené, které nejsou veřejně známé, nesmí být bez souhlasu Společnosti dále šířeny a jakkoliv zveřejňovány. Tento dokument nepředstavuje jakékoli doporučení investovat do jakýchkoli investičních nástrojů. Prezentace odráží informace poskytnuté Společností dle nejlepšího vědomí a svědomí.

Informace zde poskytnuté Společností mimo jiné také zahrnují odhady a předpovědi budoucích finančních výsledků, které byly připraveny managementem Společnosti. Mělo by být bráno na zřetel, že **prohlášení o těchto odhadech nezakládají žádné záruky anebo ujištění, že těchto výsledků bude dosaženo. Skutečné výsledky, které bude Společnost realizovat, se mohou od těchto odhadů lišit.** Mnoho z těchto faktorů je mimo současnou znalost, vědomost anebo kontrolu Společnosti a nemohou jí být předvídaný.

Žádné prohlášení nebo záruka, výslovná nebo implicitní, ani odpovědnost nebo závazek nejsou nebo nebudou poskytovány Společností nebo jejími akcionáři, nebo jakoukoli z jejich dceřiných společností, řediteli, vedoucími pracovníky, zástupci, zaměstnanci, poradci, ve vztahu k přesnosti, spolehlivosti nebo úplnosti obsahu tohoto dokumentu. Společnost a její akcionáři tímto výslovně odmítají jakoukoliv odpovědnost nebo závazek za přesnost, chyby nebo neúplnost informací uvedených v tomto dokumentu. Žádné informace, prohlášení nebo názory uvedené v tomto dokumentu nebudou tvořit podklad pro jakékoliv budoucí smluvní vztahy, jejichž stranou bude Společnost.

Tato prezentace nepředstavuje nabídku ani výzvu ke koupi jakýchkoliv akcií Společnosti. **Veřejná nabídka akcií v rámci SPO bude realizována výlučně na základě prospektu**, který bude v případě jeho schválení Českou národní bankou (dále jen „ČNB“) k dispozici na internetových stránkách Společnosti.

OBSAH PREZENTACE

1	PARAMETRY TRANSAKCE	4
2	VYUŽITÍ FINANČNÍCH PROSTŘEDKŮ Z EMISE NOVÝCH AKCIÍ	6
3	PROČ INVESTOVAT?	7
4	PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI	9
5	PŘEHLED FINANČNÍCH INFORMACÍ	19



SEKUNDÁRNÍ EMISE AKCIÍ PILULKY NA TRHU START

Datum konání SPO

[bude upřesněno v prospektu]



ISIN: CZ0009009874

Bloomberg: PINK CP Equity

Thomson Reuters: PINK.PR

+ Počet nabízených akcií: až 500.000 ks

+ Cenové rozpětí: [bude upřesněno v prospektu]

+ Očekávaná valuace Společnosti (100 %): [bude upřesněno v prospektu]⁽¹⁾

+ Velikost 1 lotu: 10 ks akcií⁽²⁾

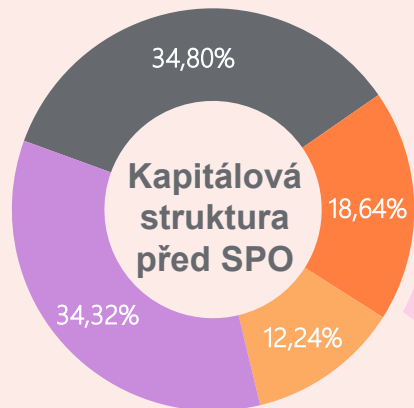
+pilulka

- V rámci **SPO**, jež bude probíhat **formou veřejné nabídky** přes systém **START** Burzy cenných papírů Praha, plánuje Společnost **nabídnout k úpisu nové akcie v indikativním objemu až 500.000 ks** (celkový počet akcií před SPO je 2.520.934 ks). **Součástí SPO není prodej** stávajících akcií Společnosti **ze strany současných akcionářů**
- Bližší informace o SPO budou uvedeny v **prospektu akcií Společnosti**, který je nyní v procesu schvalování ČNB. Společnost předpokládá schválení prospektu nejpozději do 31.5.2023. Společně s prospektem bude k dispozici taktéž analytická zpráva vypracovaná autorizovaným analytikem
- **Petr a Martin Kasovi**, zakladatelé a klíčoví manažeři Společnosti, **budou Pilulku nadále řídit a rozvíjet**. I po ukončení SPO budou patřit mezi největší akcionáře Pilulky
- **Finanční prostředky** získané z úpisu nových akcií **budou použity na další rozvoj Společnosti**, konkrétně k posílení aktivit Společnosti na zahraničních trzích (především v Rakousku a Maďarsku), dalšímu rozvoji vlastních řešení v oblasti e-health, posílení pracovního kapitálu Společnosti a na případné akvizice na českém trhu a v zahraničí
- **Pilulka usiluje o výhledové zalistování** svých akcií **na regulovaném trhu** Burzy cenných papírů Praha. V návaznosti na postupné posilování na zahraničních trzích Pilulka činí kroky k zpřístupnění svých akcií taktéž zahraničním investorům – prospekt je připravován v anglickém jazyce, pravidelný reporting akcionářům je bilingvní v českém a anglickém jazyce, do budoucna Společnost připravuje osvojení mezinárodních standardů účetního výkaznictví (tzv. IFRS) apod.

Pozn.: (1) Tržní kapitalizace, tj. hodnota 100 % akcií Společnosti po úpisu 500 tis. ks nových akcií

(2) V závislosti na dosažené ceně v SPO odpovídá hodnotě [bude upřesněno v prospektu]

INDIKATIVNÍ TRANSAKČNÍ STRUKTURA



- Petr a Martin Kasovi**
zakladatelé
- All-Star Holding**
člen skupiny WOOD & Co.
- Marek Krajčovič**
člen dozorčí rady
- Ostatní akcionáři**
- Noví investoři z SPO**

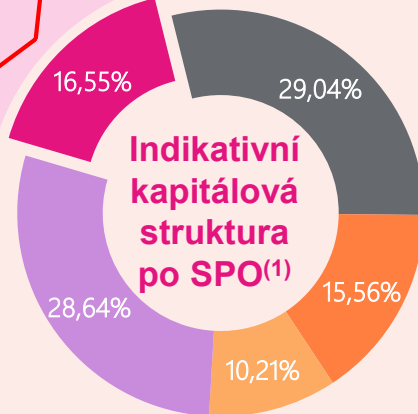
SPO na trhu START



Úpis až 500.000 kusů nových akcií

Součástí SPO není nabídka stávajících akcií Společnosti

Petr a Martin Kasovi, zakladatelé a klíčoví manažeři Společnosti, jsou připraveni si v Pilulce ponechat celý svůj stávající akciový podíl a nadále se podílet na úspěšném rozvoji Společnosti



45,2 %

Free-float na trhu START po realizaci SPO v plném plánovaném objemu

SPO předchází dvoutýdenní lhůta umožňující úpis nových akcií Společnosti stávajícími akcionáři při uplatnění předkupního práva (tento úpis bude probíhat mimo systém START – Veřejná nabídka)

+pilulka

Pozn.: (1) Uvedená indikativní kapitálová struktura po SPO předpokládá úpis 500 tis. ks nových akcií Společnosti

VYUŽITÍ FINANČNÍCH PROSTŘEDKŮ Z EMISE NOVÝCH AKCIÍ



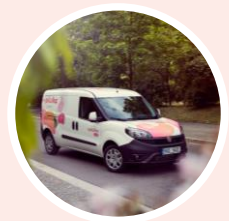
Posílení tržního podílu na zahraničních trzích

V roce 2022 Pilulka **vstoupila do Rakouska a Maďarska** s ambicí stát se na tamních trzích **lídrem mezi online lékárnami a nejlepším eshopem** s lékárenským a drogistickým zbožím v mobilu. Jedná se o **trhy s velkým potenciálem**, jež však dosud nebyl ze strany lokálních hráčů plně využit. V návaznosti na úspěšné dokončení SPO plánuje Pilulka **urychlit svoji lokální expanzi**, jež probíhá v režimu **kapitálově méně náročného hybridního modelu** kombinujícího aktuální infrastrukturu Společnosti s lokálním komerčním oddělením a zákaznickou péčí. Podobně jako svého času na český a slovenský trh, i na tyto trhy Pilulka přinese výrazně prozákaznický přístup a nabídne inovativní a spolehlivé služby, mimo jiné doručovací službu Pilulka Expres a vlastní síť výdejních boxů



Rozvoj aktivit v oblasti e-health

Pilulka již nyní funguje jako **digitální platforma** propojující farmaceutické firmy, distributory, zdravotní pojišťovny a poskytovatele zdravotních služeb s koncovými zákazníky. Kromě lékárenství se věnuje **vytváření zcela nových byznysových vertikál** zaměřených na péči o zdraví a prevenci, efektivní předávání informací mezi zdravotními pojišťovnami a jejich klienty, snadné a rychlé vyhledávání lékařské péče či vývoj digitálních nástrojů umožňujících předním farmaceutickým firmám kontrolovat dodržování léčebných postupů ze strany chronicky nemocných pacientů. Moderní trendy v oblasti zdravotnictví se Pilulka snaží podchytit již v zárodku, v rámci vlastního **start-up akcelérátoru Pilulka Lab**. Tyto a další iniciativy v oblasti e-health představují budoucnost zdravotnictví a Pilulka je bude za využití zdrojů získaných z SPO dále rozvíjet



Posílení pracovního kapitálu

V souvislosti s **akcelerací mezinárodního rozvoje** bude potřeba posílit pracovní kapitál Pilulky, především potom **skladovou zásobu zboží**. Expanze na nové trhy však v tomto ohledu přináší taktéž zcela nové příležitosti, mimo jiné umožní Pilulce provádět **výhodné centrální nákupy** ve větším rozsahu či posílit **portfolio vlastních privátních značek**, jejichž zvýšený prodej bude mít přímý pozitivní dopad na ziskovost Pilulky



Případné akvizice na českém trhu a v zahraničí

Dostatek prostoru pro další **konsolidaci střeoevropského lékárenského trhu** v kombinaci se skutečností, že Společnost disponuje ověřeným obchodním modelem a zkušeným manažerským týmem jsou klíčovými předpoklady, jež umožní Pilulce pokračovat v solidním organickém růstu, současně však představují příležitost pro anorganický růst formou akvizic a spojování s jinými hráči na trhu

PROČ INVESTOVAT? (1/2)

1

Prověřený a fungující obchodní model

Pilulka je **největší zásilkovou online lékárnou** v České republice a na Slovensku. Působí přitom v odvětví **podléhajícím přísné regulaci**, jež představuje přirozenou **bariéru vstupu** pro jinak silné e-commerce hráče. **Obchodní model Pilulky** se na českém a slovenském trhu ukázal jako **velmi dobře fungující**, Pilulka zde **dosahuje pravidelného zisku** (+1,5% EBITDA marže i v turbulentním roce 2022), bez nutnosti dále expandovat a vynakládat související investiční výdaje. Navíc, Pilulce se daří na těchto trzích navyšovat tržby i **navzdory výraznému poklesu e-commerce trhu** a utlumení spotřebitelské poptávky

2

Jedinečná výchozí pozice na expanzních trzích

Pilulka vybudovala **kompletní infrastrukturu** nezbytnou **pro úspěšný rozvoj** svých aktivit na nových expanzních trzích **v Rakousku a Maďarsku**, mimo jiné připravila lokalizaci e-shopu a mobilní aplikace, výrazně **zainvestovala do** rozšíření a automatizace svých **skladových kapacit v České republice a na Slovensku** (které budou využity jak při obsluze nových trhů tak pro další lokální růst), posílila vlastní IT infrastrukturu a vybudovala zkušený tým, jež má mezinárodní expanzi na starost. V návaznosti na získání nových investičních prostředků z SPO mohou tudíž být **aktivity Pilulky na expanzních trzích** zaměřené na růst tržeb a tržního podílu **okamžitě akcelerovány**, za využití již fungující infrastruktury

3

Průkopník novátorských přístupů a technologií

Pilulka je **technologickou společností**, jež **digitalizuje konzervativní odvětví zdravotnictví a lékárenství**. Společnost se rychle adaptovala na **světové trendy v oblasti e-health** a akcelerovala vývoj **vlastní e-health mobilní aplikace Plus Care**, motivující uživatele k aktivní péči o své zdraví. Současně ve spolupráci se StartupYard **založila vlastní akcelerátor** zaměřený na rozvoj mladých společností přinášejících inovace do zdravotnictví. V jeho rámci již Pilulka stihla investovat do **inovativních společností Carebot** (zavádí analýzu rentgenových snímků za pomoci umělé inteligence) a **Vitadio** (mobilní platforma poskytující podporu lidem trpícím cukrovkou v oblasti životosprávy a zlepšení kontroly diabetu)

4

Zapálení zakladatelé a zkušený manažerský tým

Zakladatelé Pilulky, **Petr a Martin Kasovi**, jsou vizionáři, kteří v minulosti úspěšně **vybudovali jeden z největších e-commerce retailů v ČR a SR** (kasa.cz, hej.sk) a definovali regionální e-commerce prostředí. Martin Kasa je předsedou představenstva Asociace pro elektronickou komerci, zastřešující více než 650 největších e-shopů v ČR. Spolu s ostatními členy zkušeného vrcholového managementu jsou připraveni Pilulku dále rozvíjet

PROČ INVESTOVAT? (2/2)

5

Lídr v inovacích s extrémně prozákaznickým přístupem

Pilulka je **jedinou společností** v oblasti online lékárenství **nabízející vlastní doručovací službu Pilulka Expres**, jež poskytuje expresní doručení objednávky již od 60 minut po jejím vytvoření. Více než třetina všech online objednávek v České republice a čtvrtina na Slovensku je vyřízena za využití této služby. Současně Pilulka **provozuje síť vlastních Pilulka boxů**, umožňující osobní a časově neomezené vyzvednutí objednávek na desítkách míst po ČR a SK. Jako první online lékárna ve střední Evropě Pilulka představila **plnohodnotnou nákupní aplikaci pro Apple a Android OS** a jako úplně první e-shop v České republice nabídla ve své aplikaci službu Apple Pay

6

Důraz na ochranu životního prostředí a udržitelnost

Pilulka klade **velký důraz na minimalizaci vlivu své činnosti na životní prostředí**, v minulých letech přistoupila k **užívání certifikovaného recyklovaného papíru** při balení zásilek, odebírá od svých zákazníků **obalový materiál k opětovnému použití** a zavedla plně elektronickou fakturaci. Společnost taktéž do svého vozového parku postupně zavádí vozidla s pohonem CNG – dvě třetiny z celkového přepravního výkonu byly v roce 2021 zajištěny vozidly s pohonem CNG

7

Příležitost k dalšímu růstu po zavedení Rx-online

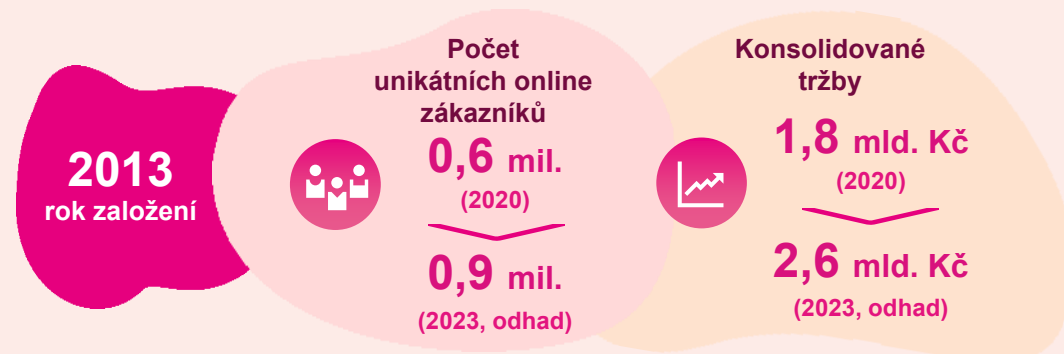
Očekávaná **deregulace v oblasti internetového prodeje předpisových léků** (tzv. Rx-online) v České republice, Slovensku a na dalších trzích může **vést ke skokovému nárůstu tržeb Pilulky**. Pilulka jako lídr digitalizace s širokou zákaznickou bází a současně zavedený a důvěryhodný partner může na případném uvolnění zásadně profitovat

8

Průkopník v propojování online a offline lékárenského světa

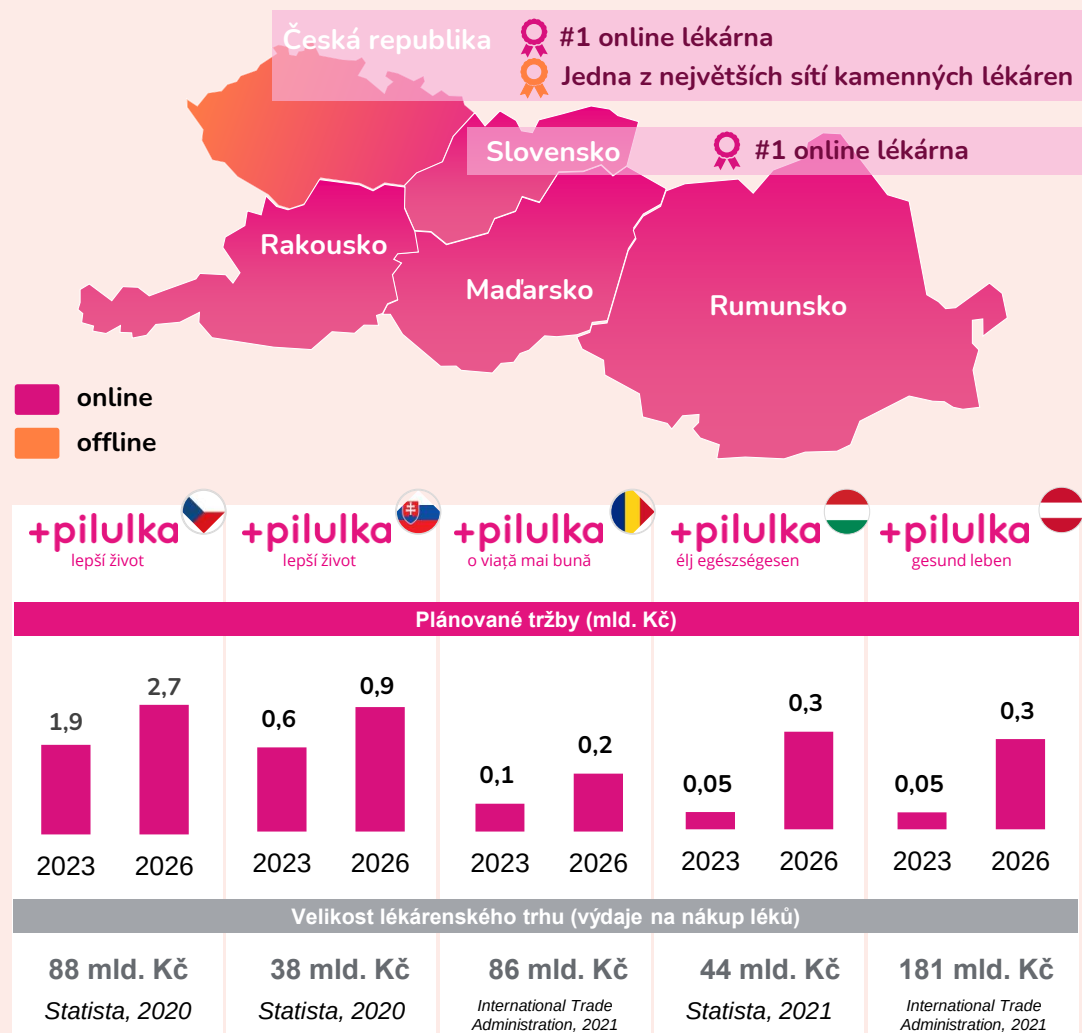
Pilulka stála u zrodu online lékárenství v regionu a současně je **průkopníkem ve využívání synergií plynoucích z kombinace internetového prodeje a kamenných lékáren**. Pilulka plánuje tento přístup dále rozvíjet a to především s důrazem na zapojení partnerských lékáren, kterým spolupráce s Pilulkou přináší významné benefity

PŘEHLED ČINNOSTÍ PILULKY

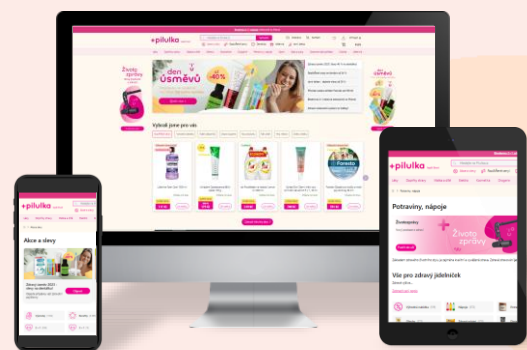


- Společnost Pilulka Lékárny a.s. se od svého založení v roce 2013 **vyprofilovala jako přední online lékárna ve střední Evropě a provozovatel sítě franšizových a vybraných vlastních kamenných lékáren v České republice**. Pilulka působí v České republice, Slovensku a Rumunsku, v roce 2022 vstoupila taktéž na rakouský a maďarský trh
- Společnost na konci roku 2022 disponovala **23 vlastními lékárnami a dalšími 84 franšizovými lékárnami v České republice**
- Rakouský i maďarský trh jsou obsluhovány tzv. **hybridním modelem** z nově otevřeného skladu v Olomouci a skladu v Bratislavě. Na přísně regulovaném lékárenském trhu se jedná o velmi **komplexní model**, vyžadující náročné logistické, technické, spotřebitelské a provozní řešení
- V roce 2022 došlo v **rumunské pobočce k několika významným změnám – nový management** optimalizoval skladbu portfolia, procesy a nákladovou stránku businessu
- Společnost taktéž dále **rozvíjí své aktivity v oblasti e-health v rámci projektu Plus Care a start-upového akcelérátoru Pilulka Lab**

Pozn.: Prezentované finanční údaje vychází z manažerského účetnictví Společnosti

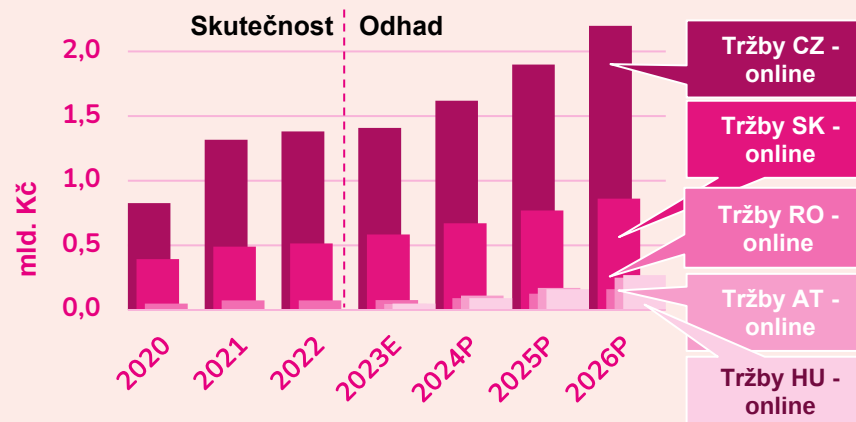
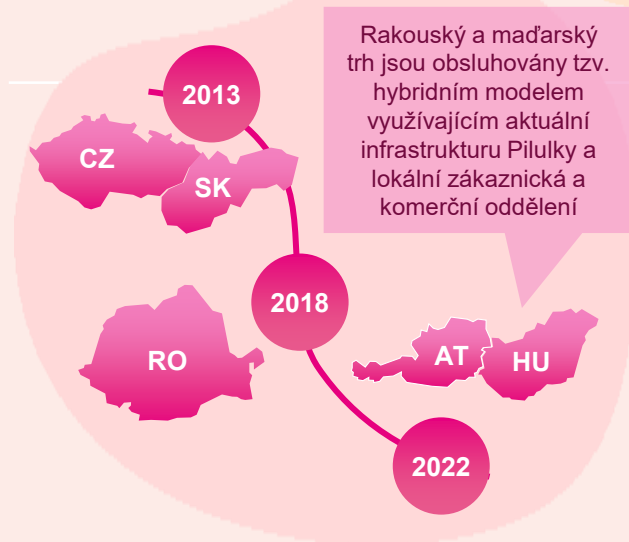


ONLINE LÉKÁRNA

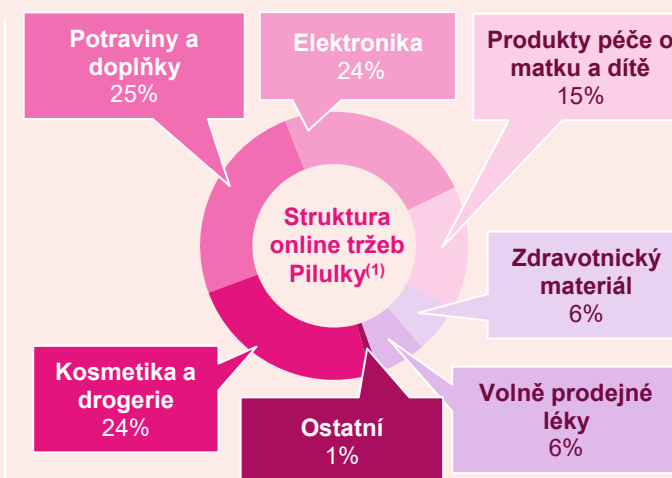


20 %

**Předpokládaný
průměrný roční růst
tržeb online lékárny
v 2023 – 2026**



- Online lékárna nabízí kromě **volně prodejných léků** také široký sortiment **kosmetiky a drogistického zboží, potravinových doplňků, dětské a sportovní výživy**
- Internetový prodej volně prodejných léků** odlišuje Pilulku od internetových drogerií a představuje **jeden z hlavních stimulů pro nákup v Pilulce** (více než 50 % nákupních košíků obsahuje volně prodejné léky). Současně, přísná **regulace představuje přirozenou bariéru vstupu do odvětví** pro jinak silné e-commerce hráče
- Pilulka nabízí svým online zákazníkům službu **Pilulka Expres** – **expresní doručení objednávek až domů**. Služba je **dostupná více než 5 mil. obyvatel v České republice** a více než 1 mil. obyvatel Bratislavy a okolí
- Vedle vlastních lékáren umožňuje Pilulka osobní a časově neomezený **odběr objednaného zboží taktéž v síti Pilulka boxů**, již provozuje v České republice a na Slovensku



Pozn.: Prezentované finanční údaje vychází z manažerského účetnictví Společnosti

Pozn.: (1) Tržby realizovány v měsících leden – prosinec 2022

SÍŤ PARTNERSKÝCH A VLASTNÍCH KAMENNÝCH LÉKÁREN



4 %

**Předpokládaný
průměrný roční růst
tržeb kamenných
lékáren v
2023 – 2026**

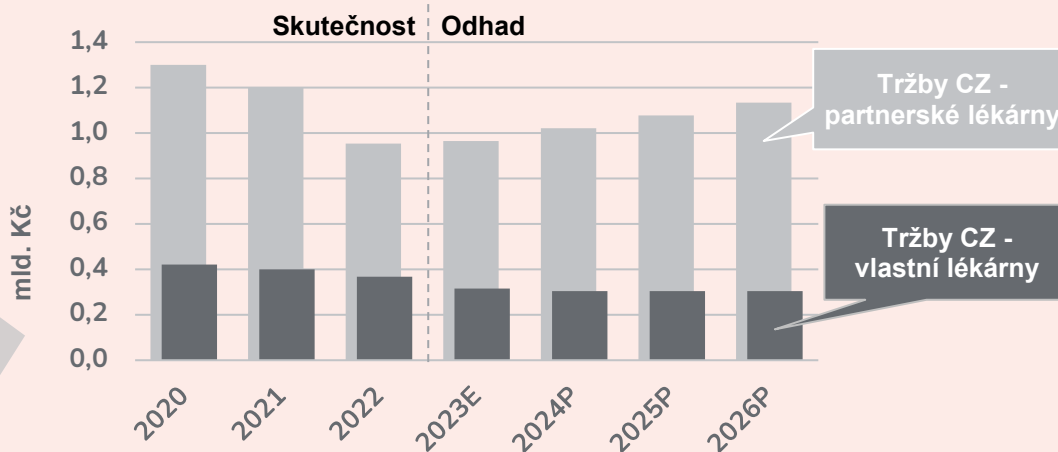
107

**Pilulka lékáren,
z toho 23 vlastních a
84 partnerských**

Tržby plynoucí ze sítě vlastních lékáren v posledních letech klesaly vlivem optimalizace této sítě a odprodeje neprofitabilních jednotek

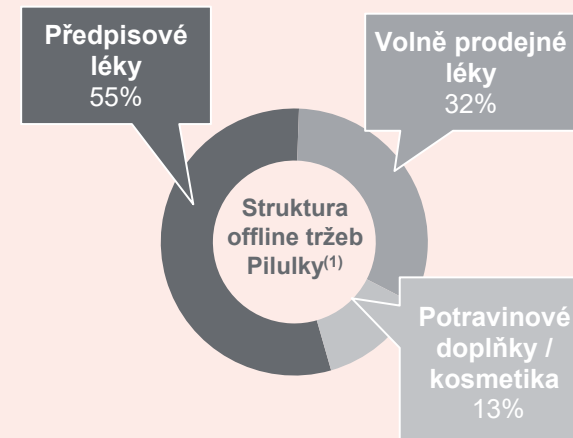
V období Covid-19 se Společnost primárně zaměřovala na rozvoj online aktivit

Management nyní hodlá rozvíjet a dále rozšiřovat franšizový koncept jako primární nástroj penetrace trhu kamenných lékáren



Pozn.: Prezentované finanční údaje vychází z manažerského účetnictví Společnosti

- **Síť kamenných lékáren je doplňkem online služeb** nabízených Pilulkou, zvyšuje povědomí o značce a vylepšuje postavení Společnosti při vyjednávání s dodavateli. Kamenné lékárny taktéž umožňují osobní vyzvednutí online objednávek
- Pod značkou Pilulka v současné době působí **107 lékáren po celé České republice**. Kromě vlastních lékáren (23 poboček) **Společnost taktéž rozvíjí franšizový koncept**, v jehož rámci mají nezávislí provozovatelé lékáren možnost využít marketingové podpory Pilulky
- V důsledku **primárního zaměření na rozvoj online aktivit** Společnost v současnosti **nepředpokládá další rozšiřování sítě vlastních lékáren**. V minulých letech přistoupila k její optimalizaci a odprodejům neprofitabilních jednotek, což v důsledku snížilo celkové tržby touto sítí generované. Hlavním **nástrojem posilování přítomnosti Pilulky na trhu kamenných lékáren bude** do budoucna **franšizový koncept**, představený výhled růstu tržeb přitom nepředpokládá zásadní zvyšování počtu franšizových lékáren avšak organický růst v rámci současné sítě



Pozn.: (1) Tržby realizovány v měsících leden – prosinec 2022

VLASTNÍ ŘEŠENÍ V OBLASTI E-HEALTH

S cílem etablovat se jako klíčová platforma zprostředkovávající hráčům ve farmacii a zdravotnictví přístup ke koncovému zákazníkovi a s posláním přinášet do lékárenství nové iniciativy podporující zdravý životní styl, prevenci a inovativní léčebné postupy, Pilulka výrazně investuje do rozvoje vlastních projektů v oblasti e-health

Počet
uživatelů Plus Care
9.605
(2022)
50.000
(2023, odhad)



Vybraní klienti využívající e-health řešení Pilulky



Plus Care, asistent pro zdravý život

+pilulka

- Vedle příjmů z prodeje lékárenského a drogistického zboží skrze online a kamenné prodejny mají v celkových tržbách Pilulky **stále větší zastoupení** taktéž **příjmy ze služeb**, jež Společnost poskytuje **farmaceutickým firmám, distributorům, zdravotním pojišťovnám a poskytovatelům zdravotní péče** v oblasti komunikace se zákazníky a marketingu či v rámci unikátních patientských programů. Dá se očekávat, že s pokračující sofistikací lékárenství **bude tento trend zesilovat**, přičemž Pilulka bude v tomto procesu i nadále hrát klíčovou roli spočívající v edukaci jednotlivých aktérů a rozvíjení konkrétních iniciativ a jejich monetizace
- Současně, v uplynulých dvou letech Pilulka v oblasti e-health rozvinula dva konkrétní projekty:
 - Mobilní aplikace Plus Care** pro širokou veřejnost vychází vstříc rostoucímu zájmu zaměstnavatelů o prevenci a podporu **aktivního přístupu ke zdraví** u svých zaměstnanců, **umí vyhledat lékaře a zdravotnická zařízení**, hlídá **dodržování termínů** preventivních prohlídek a přehledně **informuje o** dostupných příspěvcích a **benefitech** nabízených zdravotními pojišťovnami. Navíc představuje efektivní nástroj ke komunikaci zaměstnaneckých benefitů vč. firemních týmových soutěží, rozvíjejících pracovní kolektiv a přinášejících do péče o zdraví prvky gamifikace. Plus Care je **založena na B2B2C modelu spolupráce**, kromě zaměstnavatelů a samotných uživatelů patří **mezi její klienty** taktéž **farmaceutické společnosti** (např. Novo Nordisk, Nutricia, Novartis, Sanofi), **veřejné zdravotní pojišťovny** (např. Zdravotní pojišťovna ministerstva vnitra), komerční zdravotní pojišťovny (např. NN) a poskytovatelé zdravotní péče
 - Akcelerátor Pilulka Lab**, založený ve spolupráci se StartupYard se zaměřuje na rozvoj mladých společností přinášejících inovace do zdravotnictví. Pilulka Lab již stihl zainvestovat do dvou slibných projektů, Carebot a Vitadio

HISTORICKÉ MILNÍKY VE VÝVOJI PILULKY

Založení Společnosti

Po úspěšném prodeji předního českého internetového obchodu Kasa.cz se Petr a Martin Kasovi pouštějí do **transformace a digitalizace lékárenství**

Uvedení franšizového konceptu v ČR

Kromě vlastní sítě kamenných lékáren se Pilulka nově soustředí také na **rozvoj sítě franšizových lékáren**, jež zvyšují povědomí o značce a nejsou kapitálově náročné

Expanze do Rumunska

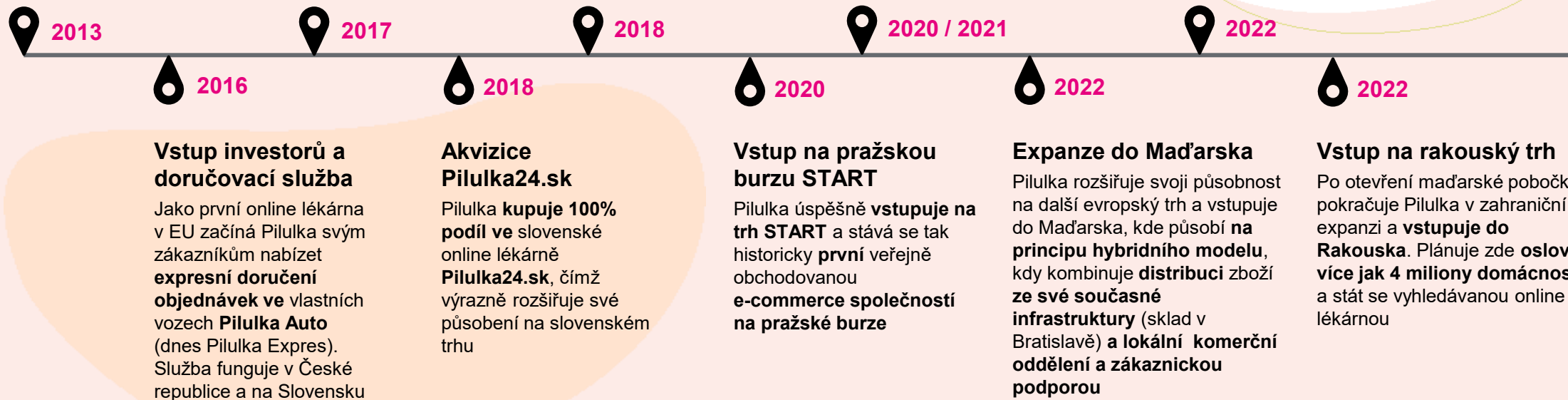
Po deregulaci internetového prodeje volně prodejných léků **vstupuje** Pilulka na **rumunský trh**, kde se zavedeným lokálním joint-venture partnerem **zakládá online lékárnu**

Covid-19

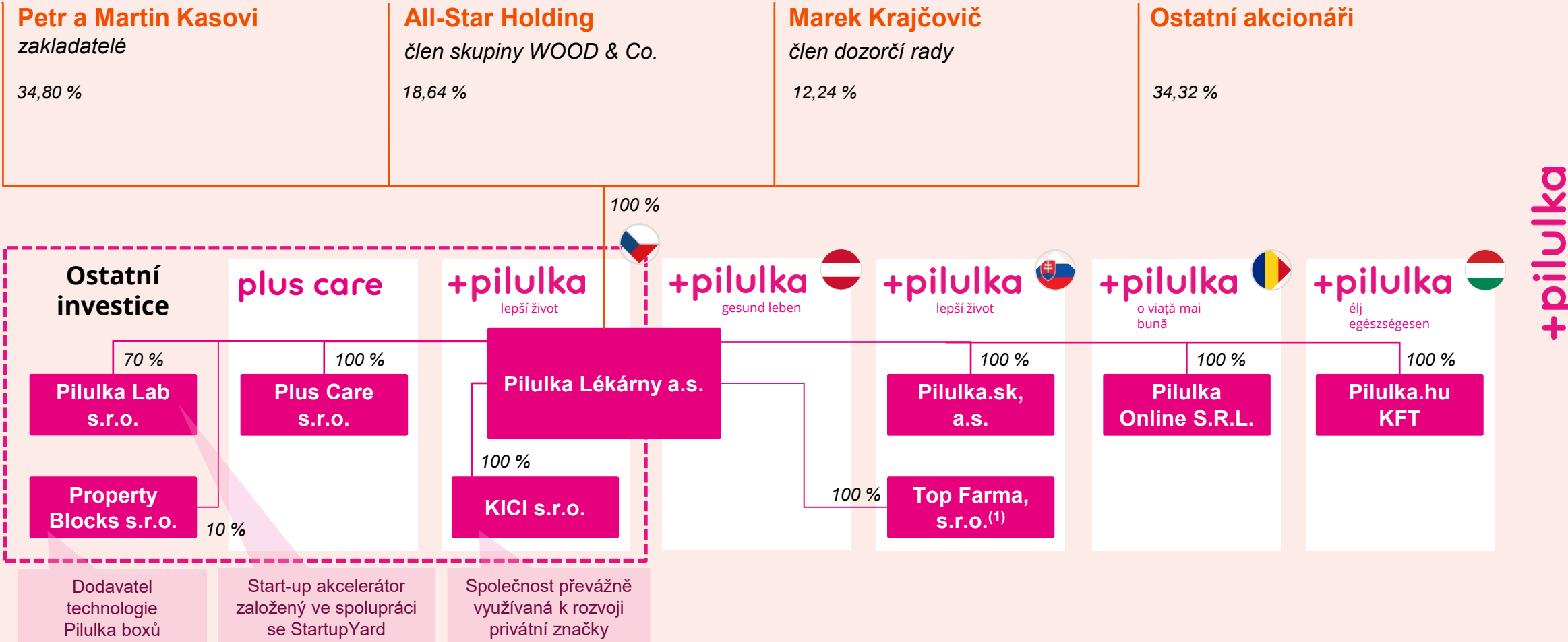
Pilulka dokázala extrémně rychle zareagovat na krizi ve spojitosti s šířením Covid-19 a **sehrála velmi důležitou a společensky prospěšnou roli v dodávkách lékárenského sortimentu**. Provoz Společnosti se přitom výrazně zefektivnil

Otevření největší kamenné lékárny v ČR

Na ploše přes 3.600 m² otvírá Pilulka v Olomouci **největší kamennou lékárnou v ČR**. Provoz lékárny je uzpůsoben zejména zásilkovému výdeji a bude obsluhovat **zákazníky z celé Moravy** a nově také **Rakouska**



ORGANIZAČNÍ STRUKTURA SPOLEČNOSTI PŘED SPO



Pozn.: (1) Činnost společnosti Top Farma, s.r.o., bývalého provozovatele aliance nezávislých lékáren na Slovensku, byla v minulých letech utlumována

ONLINE ZÁKAZNICKÁ BÁZE



Podíl objednávek uskutečněných
vracejícími se online zákazníci

73,6 % (2020) **77,8 %** (2022)



743 tis.

Počet online
zákazníků v 2022

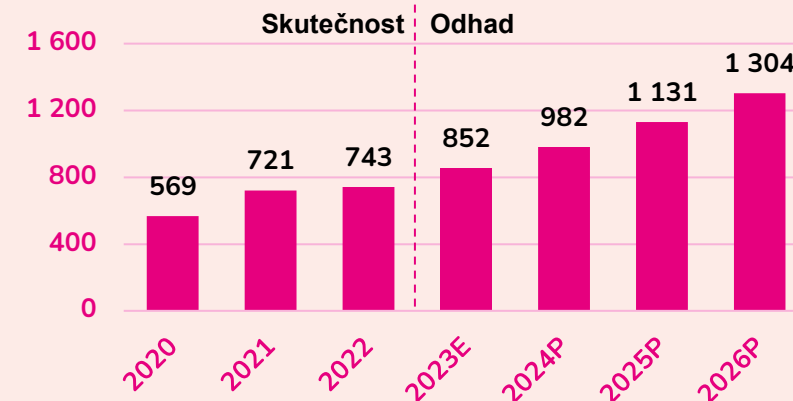


14 %

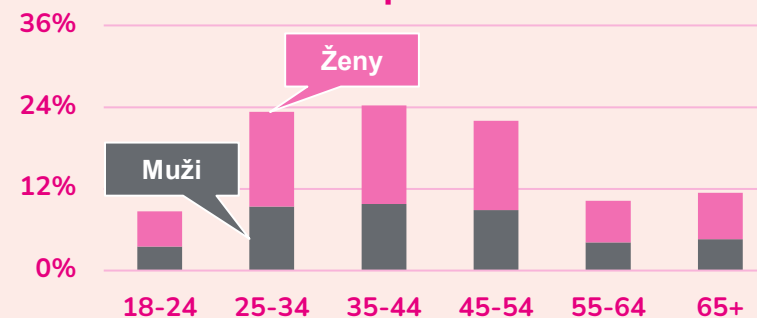
Průměrný roční
nárůst počtu
online zákazníků v
letech
2020 – 2022

- Celková zákaznická báze Pilulky se rozděluje na:
 - Online zákazníci**, jež jsou uživateli internetového obchodu a mobilní aplikace
 - Offline zákazníci**, jež jsou obslouženi v rámci sítě kamenných lékáren
- Vysoká míra oblíbenosti Pilulky a spokojenost s jejími službami se odráží taktéž v tempu růstu zákaznické báze – **mezi lety 2020 a 2022 rostl počet zákazníků online lékárny Pilulka v průměru o 14 % ročně**
- V roce 2022 využilo služeb Pilulka online lékárny:
 - 411 tis. stávajících zákazníků**, kteří v Pilulce v minulosti již alespoň jednou nakoupili a současně uskutečnili alespoň jeden nákup v daném roce (55 % z celkového počtu obsloužených zákazníků v roce 2022)
 - 332 tis. nových zákazníků**, kteří v daném roce na Pilulce nakoupili poprvé (45 % z celkového počtu obsloužených zákazníků v roce 2022)
- Současné, v roce 2022 bezmála **78 % všech online objednávek uskutečnili stávající zákazníci** Pilulky. Permanentní nárůst hodnoty tohoto ukazatele v průběhu uplynulých tří let dokazuje **postupné, ale vytrvalé zvyšování loajality zákazníků** ke značce Pilulka

Počet unikátních online zákazníků, kteří nakoupili(i) v daném roce (tis. osob)



Rozdělení zákazníků online lékárny Pilulka.cz dle pohlaví a věku



VÝZNAMNÍ SMLUVNÍ PARTNEŘI

Alliance
Healthcare



SANDOZ A Novartis
Division



PHOENIX group

SANOFI

Johnson + Johnson



teva



ZENTIVA

PHARMOS®

Up UNIPHARMA
1. slovenská lekárnická akciová spoločnosť



+pilulka

- **Pilulka**, jako klíčový hráč na trhu digitálních zdravotních služeb, je jedním z mála regionálních hráčů disponujícím přímými obchodními a marketingovými kontrakty (a vlastními cenovými podmínkami) **se všemi významnými společnostmi na farmaceutickém trhu**, včetně předních globálních výrobců léčiv
- V roce 2022 má Společnost navázanou **přímou spolupráci** s více než **700 společnostmi**, z nichž **177 je farmaceutických**, a více než **60 % dodávek realizuje napřímo** bez obchodního zprostředkovatele. Distribuční společnosti Pilulce pomáhají zvýšit časovou a objemovou flexibilitu dodávek
- **Cílem Společnosti** není pouze další domácí a mezinárodní expanze, ale taktéž **rozšiřování a zkvalitňování produktového portfolia** skrze navazování spolupráce s dalšími partnery z řad farmaceutických společností, dodavatelů potravinových doplňků a vitamínů, výživových produktů, sportovních potřeb a dalších
- **Vstupem na nové trhy**, zejména pak do Rakouska, Společnost **získává četné příležitosti lokálního nákupu** pro celou skupinu
- **Centralizace nákupů je jednou z klíčových iniciativ**, kterým se chce Pilulka v následujících letech věnovat

TECHNOLOGIE A IT

Při vývoji vlastních IT systémů klade Pilulka zvýšený důraz na uživatelskou přívětivost ve vztahu k zákazníkovi a snadnou škálovatelnost, tak aby tyto systémy mohly být jednoduše replikovány při expanzi Společnosti na nové trhy. Zásadní infrastruktura Pilulky zahrnující internetový obchod, mobilní aplikaci a další systémy je dnes již plně vyvinuta a zainvestována



Pilulka si udržuje **technologický náskok** před konkurencí **díky** silně **proinovační firemní kultuře** a **robustnímu internímu IT týmu**, jež vyvíjí a spravuje všechny klíčové systémy Společnosti

Internetový obchod

Velmi přívětivé uživatelské rozhraní, stejně jako celý systém v pozadí, pochází z interní dílny Společnosti. Internetový obchod Pilulky je proto dobře fungující a kompaktní aplikací, jež navíc může být flexibilně vylepšována v návaznosti na aktuální požadavky zákazníků, obchodního oddělení a dalších stran

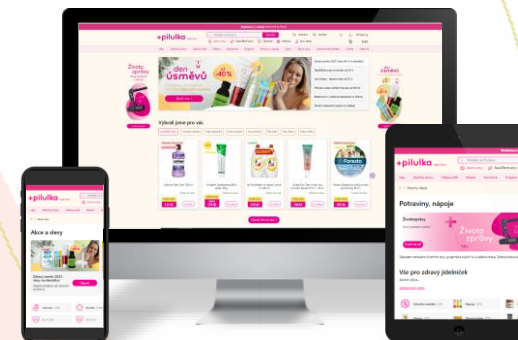
Mobilní aplikace

Mobilní aplikace pro Apple a Android, první svého druhu na evropském trhu, nabízí obdobný rozsah služeb jako internetový obchod. V současnosti aplikace funguje na všech pěti trzích, kde Pilulka působí a především na českém a slovenském trhu generuje výrazný podíl celkových tržeb

Informační systém = srdce Společnosti

Podnikový informační systém řídí a propojuje veškeré interní a vyšší desítky externích systémů a pomáhá s řízením vztahů se zákazníky. Základ systému byl opět vyvinut vlastním IT týmem Pilulky

Internetový obchod a Pilulka aplikace



+pilulka

VRCHOLOVÝ MANAGEMENT A ZAMĚŠTNANCI

Vrcholový management



Petr Kasa

Generální ředitel a
zakladatel



Martin Kasa

Ředitel strategie a
zakladatel



David Staněk

Finanční ředitel



Michal Hanáček

Provozní ředitel



Šimon Čapek

Ředitel marketingu



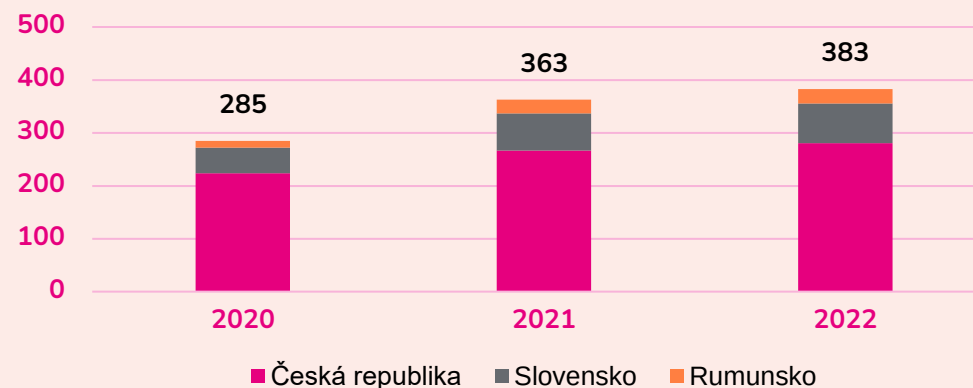
Ján Šaulič

Country manažer
pro Slovensko

- **Tým** vrcholových manažerů Pilulky **disponuje rozsáhlými profesními zkušenostmi** z internetového obchodu, prodeje rychloobrátkového zboží, distribuce či finančního řízení a **je připraven**, po boku zakladatelů, **Společnost dále rozvíjet**

Zaměstnanci

Vývoj počtu zaměstnanců⁽¹⁾



- **Průměrný počet zaměstnanců** Pilulky v roce 2022 **dosahoval 383⁽¹⁾** (včetně zaměstnanců vlastních kamenných lékáren)
- Přibližně **70 %** z celkového počtu zaměstnanců tvoří **zaměstnanci v České republice**, zbývajících 30 % jsou zaměstnanci na Slovensku a v Rumunsku
- Pilulka **nabízí** svým **zaměstnancům širokou škálu benefitů** (např. Multisport karta), organizuje pro ně různé týmové akce a přispívá tak k tvorbě příjemného pracovního prostředí

Pozn.: (1) Uváděný počet zaměstnanců je přepočten na ekvivalent FTE. Zaměstnanci pracující pro rakouskou a maďarskou pobočku jsou vedeni pod českou a slovenskou entitou

KLÍČOVÉ FINANČNÍ UKAZATELE

1,8 mld. Kč

Tržby
2020

+13 %

Průměrný roční
nárůst '20-'23

~ 2,6 mld. Kč

Odhadované tržby
2023

+17 %

Průměrný roční
nárůst '23-'26

~ 4,2 mld. Kč

Odhadované tržby
2026

36,5 mil. Kč

EBITDA
CZ+SK 2022

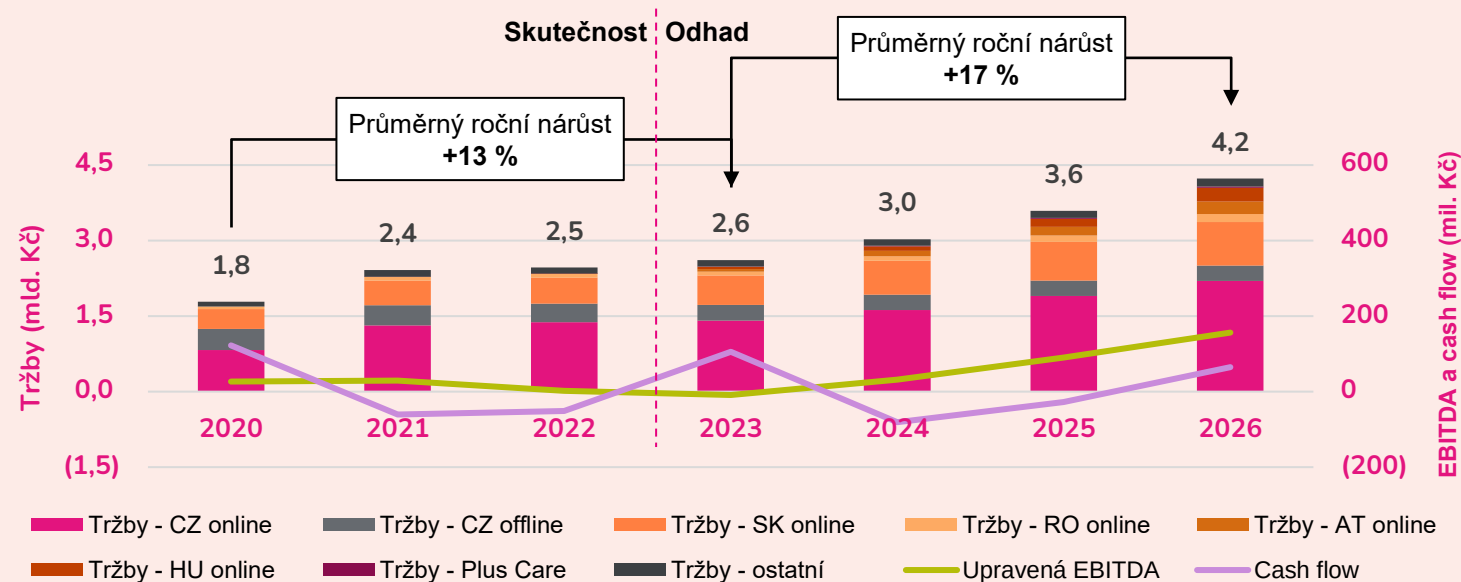
150,7 mil. Kč

EBITDA
CZ+SK 2026

156,0 mil. Kč

EBITDA
Pilulka
2026

Historické a odhadované tržby, EBITDA a cash flow Pilulky



- Růst tržeb na celospolečenské úrovni tažen pokračujícím posilováním Pilulky na klíčových trzích v České republice a Slovensku a rozvojem exportních trhů v Rakousku, Maďarsku a Rumunsku
- EBITDA marže 2,2 – 1,5 % v České republice a na Slovensku v letech 2020-2022. Celospolečensky opětovně překlopení EBITDA do pozitivních hodnot po roce 2023, v okamžiku kdy dojde k nastartování expanzních trhů
- Předložený byznys plán předpokládá uskutečnění úspěšného SPO v objemu 250 mil. Kč

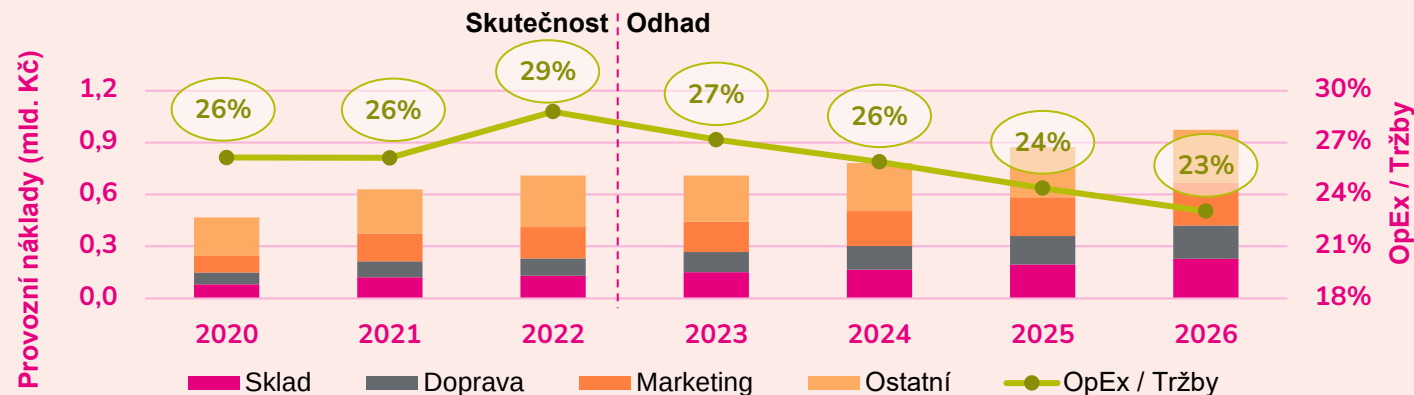
- Franšízové lékárny realizovaly v roce 2022 tržby ve výši 953 mil. Kč. Tyto tržby nejsou součástí konsolidovaných tržeb Společnosti

Pozn.: Ukazatel EBITDA je kalkulován jako tržby očištěné o přímé náklady a provozní náklady. Kapitálové náklady související s vývojem IT systémů jsou kapitalizovány do nehmotných aktiv. Prezentované finanční údaje vychází z manažerského účetnictví Společnosti

+pilulka

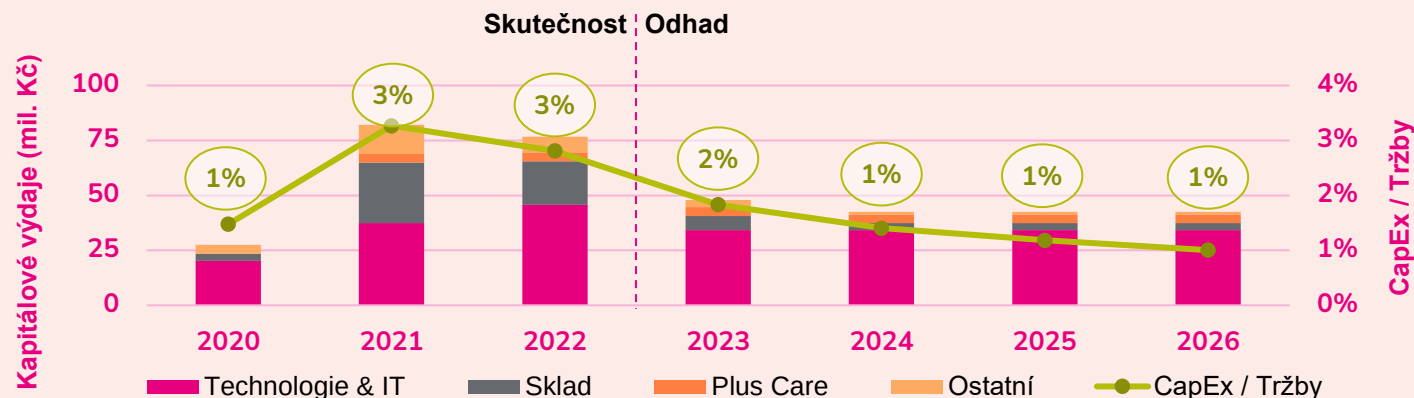
PROVOZNÍ NÁKLADY A KAPITÁLOVÉ VÝDAJE

Historické a odhadované provozní náklady (OpEx)



- Náklady na vedení skladu, zajištění dopravy a marketingu jsou hlavními provozními náklady Pilulky
- Poměr provozních nákladů k celkovým tržbám Pilulky se snižuje vlivem zvyšující se efektivity provozu Společnosti a úspor z rozsahu

Historické a odhadované kapitálové výdaje (CapEx)



- Společnost očekává celkový pokles kapitálových výdajů v letech 2023 – 2026
- Podíl kapitálových výdajů na tržbách Pilulky se v prognózovaném období taktéž snižuje, vlivem nižších plánovaných investic do technologie & IT a především díky minimalizaci dalších investic do skladových kapacit jako důsledek jejich dobré zainvestovanosti v minulých letech. Nově rozšířené skladové kapacity v České republice a na Slovensku poslouží pro lokální organický růst a současně jako základna pro expanzi do Rakouska a Maďarska

+pilulka

HISTORICKÉ A PLÁNOVANÉ FINANČNÍ VÝKAZY (1/2)

Výkaz zisku a ztráty (mil. Kč)

	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Tržby	1.786	2.413	2.465	2.611	3.021	3.589	4.227
Tržby CZ online	827	1.317	1.381	1.408	1.620	1.900	2.200
Tržby CZ offline	421	400	368	316	305	305	305
Tržby SK online	392	489	514	583	670	770	860
Tržby RO online	48	74	74	77	90	125	160
Tržby AT online	-	-	1	47	111	170	250
Tržby HU online	-	-	3	48	90	160	270
Tržby Plus Care	-	0	3	7	13	20	25
Ostatní tržby	98	132	122	126	122	139	157
Náklady na prodané zboží	1.292	1.753	1.756	1.910	2.207	2.625	3.098
Hrubý zisk	493	659	709	701	813	964	1.130
% z tržeb	27,6%	27,3%	28,8%	26,8%	26,9%	26,9%	26,7%
Provozní náklady	467	630	710	709	782	874	974
EBITDA	27	29	(1)	(8)	31	90	156
EBITDA CZ online + CZ offline + Plus Care + Ostatní (CZ)	31	41	31	27	64	90	112
EBITDA SK online + Ostatní (SK)	7	6	6	10	9	23	39
EBITDA RO online + Ostatní (RO)	(11)	(17)	(20)	(9)	(6)	(2)	1
EBITDA AT online + Ostatní (AT)	-	-	(6)	(18)	(18)	(9)	3
EBITDA HU online + Ostatní (HU)	-	-	(11)	(18)	(17)	(11)	2
% z tržeb	1,5%	1,2%	(0,0%)	(0,3%)	1,0%	2,5%	3,7%
EBITDA úprava	-	-	2.7	-	-	-	-
Upravená EBITDA	27	29	2	(8)	31	90	156
% z tržeb	1,5%	1,2%	0,1%	(0,3%)	1,0%	2,5%	3,7%

Skutečnost Odhad

Pozn.: Prezentované finanční údaje vychází z manažerského účetnictví Společnosti

- Po období výrazného růstu (ovlivněného taktéž pandemií Covid-19 a související zvýšenou poptávkou po léčích a zdravotnickém zboží) Společnost zaznamenala **meziroční růst tržeb o cca 2,2 % v roce 2022**, a to i **navzdory všeobecnému poklesu e-commerce trhu** v regionu
- Průměrný růst tržeb v období 2023 – 2026** Společnost očekává na úrovni **cca 17 % ročně v důsledku:**
 - Pokračujícího rozvoje Pilulky v České republice a na Slovensku**
 - Dodatečných tržeb** plynoucích z **rumunské a nově otevřené rakouské a maďarské pobočky**
- Vývoj hrubé marže** z 27,6 % v roce 2020 na 28,8 % v roce 2022 **indikuje postupné zlepšování ziskovosti Pilulky vlivem:**
 - Stabilizace byznysu a konsolidace tržního podílu** Pilulky na penetrovaných trzích
 - Posílení postavení Pilulky při vyjednávání s dodavateli**
 - Zavádění ziskovějších privátních značek** do prodáváného portfolia
- Pokles hrubé marže po roce 2022 důsledkem zahraniční expanze
- EBITDA úprava v roce 2022 zahrnuje jednorázové náklady vynaložené na realizaci akvizice jiné společnosti, jež nakonec nebyla dokončena
- Společnost dosahuje **pozitivní EBITDA v České republice a na Slovensku**, což indikuje funkčnost a udržitelnost jejího lokálního obchodního modelu. **Vlivem zahraniční expanze dosahuje celoskupinová EBITDA v roce 2023 negativní hodnoty**

HISTORICKÉ A PLÁNOVANÉ FINANČNÍ VÝKAZY (2/2)

Rozvaha (mil. Kč)

	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Aktiva	498	589	606	718	705	765	907
Dlouhodobý majetek	117	175	197	225	237	248	239
Dl. nehmotný majetek	54	83	90	95	96	90	88
Dl. hmotný majetek	35	62	74	57	38	25	18
Ostatní (1)	28	30	33	73	103	133	133
Oběžná aktiva	378	412	405	488	463	512	663
Zásoby	91	155	187	164	191	228	270
Pohledávky	155	185	197	198	227	266	310
Peněžní prostředky	132	72	21	126	45	18	83
Časové rozlišení aktiv	4	2	4	5	5	5	5
Pasiva	498	589	606	718	705	765	907
Vlastní kapitál + menšinový vl. k.	218	204	139	286	234	236	311
Rezervy	6	15	8	10	10	10	10
Závazky	274	369	458	421	460	518	585
Dlouhodobé závazky	3	21	25	24	23	22	21
Krátkodobé závazky	271	348	434	397	437	496	564
Z toho závazky k úvěrovým institucím	25	21	85	84	83	82	81
Časové rozlišení pasiv	-	1	0	1	1	1	1
	Skutečnost			Odhad			

- Společnost v minulých letech výrazně investovala do vývoje vlastních IT a informačních systémů, jež vedle stávajících trhů nachází uplatnění i při expanzi na trhy nové. Kapitálové výdaje související s vývojem IT systémů jsou kapitalizovány do dlouhodobého nehmotného majetku

- Dlouhodobý hmotný majetek představuje pouze malou část celkových aktiv v držení Společnosti. Provozovny, ve kterých jsou umístěny lékárny, a sklady Pilulka nevlastní, avšak dlouhodobě si je pronajímá

- Prezentovaná rozvaha představuje stav peněžních prostředků po uskutečnění uvažovaného SPO v objemu 250 mil. Kč (ale po zohlednění předpokládaných transakčních nákladů). Uskutečnění SPO v indikované výši je jedním z předpokladů dodání předloženého byznys plánu

- Pracovní kapitál, zahrnující zásoby, pohledávky a krátkodobé závazky z obchodního styku, roste vlivem zvyšujících se tržeb Společnosti. Management předpokládá zachování doby splatnosti pohledávek, závazků a obratovosti zásob v prognózovaném období na konstantní úrovni

- Společnost v prognózovaném období nepředpokládá zvýšení svého zadlužení nad současnou úroveň



+pilulka

lepší život