

Data: 17 Februarie 2022  
Locatie: TC REMEDIA, Romania  
Participanti:

<b>Farmaceutica REMEDIA</b>	Valentin-Norbert TARUS Adrian-Marcel PARVU Elena CODREAN Zoe CHIRITA Ruxandra TICA Florin CADIA	Presedinte CA/Director General Membru CA Membru CA/Director Financiar Director Relatia cu Investitorii Administrator FR&DL Responsabil RI
-----------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<b>Analisti financiari/Invitati</b>	Ovidiu SERDEAN Florin TURCAS	IFB Finwest IFB Finwest
-------------------------------------	---------------------------------	----------------------------

<b>Ziaristi</b>	Hannelore PETROVAI	PressHub
-----------------	--------------------	----------

<b>Investitori</b>	Adrian Dragos BADOIU Dan SEGAL Dan MANDRU
--------------------	-------------------------------------------------

Conferinta incepe prin prezentarea participantilor, atat a persoanelor din partea Farmaceutica REMEDIA cat si a investitorilor si invitatilor, ziaristi, analisti financiari.

DI Valentin-Norbert TARUS, Presedinte CA, deschide conferinta si transmite ca este bine ca REMEDIA starneste interes, ca actionarii/investitorii isi doresc sa afle informatii despre companie, chiar de la prima evaluare a activitatii din 2021.

Deasemenea transmite ca la prezentarea rezultatelor definitive pentru 2021, in cadrul Adunarii Generale anuale a Actionarilor, din aprilie, vor putea fi discutate mai multe aspecte si detalii legate de activitatea din 2021 si despre planurile de investitii si proiectele pentru 2022.

DI. TARUS, Presedinte al CA, afirma ca REMEDIA este responsabila fata de actionari, de aceea va raspunde intrebarilor acestora si va veni in intampinarea sugestiiilor si ideilor prezentate de acestia.

DI. Serdean, analist financiar IFB Finwest, transmite ca, din punctul sau de vedere activitatea REMEDIA se vede bine, cu optimism, rezultatele sunt bune, ii place ce vede. Transmite ca interesul IFB Finwest este aducerea in fata investitorilor a unor companii pentru a intelege business-urile, pentru ca un investitor altfel face o investitie cand intelege business-ul.

D-na Petrovai, jurnalist, transmite ca pentru dansa jurnalismul de business este o provocare, este un domeniu nou si interesant, iar Remedia este un brand special pentru deveni.

DI. Cadia, Specialist Relatia cu Investitorii, prezinta evolutia structurii actionariatului REMEDIA, in ultima perioada, astfel, in ultimii doi ani numarul actionarilor a crescut constant, ajungand de la 2798 la sfarsitul anului 2020, la un numar de 3297 in ianuarie 2022, crescand in special procentul actionarilor persoane fizice.

DI. TARUS, Presedinte al CA, spune ca rezultatele financiare preliminare au fost publicate si sunt disponibile si cunoscute de toti cei prezenti, propune sa se treaca direct la discutii si invita in primul rand investitorii sa transmita intrebarile si ideile lor.

DI. Tarus, Presedinte al CA, da cuvantul actionarilor pentru intrebari.

DI. Mandru, actionar, doreste sa stie mai multe despre roboti, cati sunt cumparati, cati au fost implementati, cate contracte sunt pentru roboti, avand in vedere ca din rezultatele preliminare, pe roboti este o pierdere de aproximativ 250000 lei.

DI. TARUS, Presedinte al CA, prezinta pe scurt firma BD Rowa si modul de constructie si de functionare a unui robot. Detaliind, un robot este foarte complex, de exemplu robotul instalat in showroom-ul de la farmacia REMEDIA din Bucuresti este mai mic, avand o capacitate de pana la 10.000 de cutii de medicamente, dar exista si roboti mai mari, inaltimea putand ajunge pana la 3,5 m iar lungimea pana la 15 m, iar capacitatea putand ajunge si la 40.000 de cutii de medicamente.

Avantajele unui robot de farmacie sunt: o economie de timp pentru farmacist, care poate folosi timpul pentru a consilia pacientii, ducand la o crestere a aderenței acestora la farmacie, gestionare exacta a medicamentelor, o evidenta riguroasa a inventarului, a termenelor de expirare, o organizare mai buna a medicamentelor, o densitate mai mare a medicamentelor pe raft (de 1,8 mai mare ca pe rafturile traditionale) ceea ce este important pentru economia de spatiu.

REMEDIA are instalat primul robot din Romania la o farmacie functionala, la sediul din Bucuresti, bd. Metalurgiei, nr. 78, sectorul 4.

Referitor la contracte si la robotii instalati, exista un contract cu Dr Max pentru instalarea mai multor roboti, 4 sunt deja instalati, la Iasi, Timisoara, Ploiesti si Craiova, iar pana la sfarsitul anului se estimeaza instalarea a cel putin 10 roboti.

O surpriza placuta este interesul, deschiderea si intelegerea pentru acest proces de automatizare, din partea farmacistilor, care au fost la showroom sa vada cum functioneaza robotul, sa afle cat costa si cat dureaza proiectarea, realizarea, instalarea si punerea in functiune a robotului.

Deasemena sunt negocieri cu un depozit din Bucuresti si se lucreaza la ofertare pentru companii din Republica Moldova si Bulgaria.

Parteneriatul cu BD Rowa presupune cumpararea robotilor si revanzarea acestora, adaugand marja, dar sustinerea proiectului se face si din service, clientii vor sa fie asiguata functionarea si interventia prompta. REMEDIA trebuie sa organizeze un service functional si performant, care necesita personal pregatit, prin traininguri in Germania, deocamdata din service nu se poate sustine functionarea eficienta a echipei de service. La nivel mondial sunt aproximativ 11.000 de roboti, BD Rowa nu este singurul jucator, dar are aproximativ 80% din piata de roboti, succesul datorandu-se in principal calitatii service-ului. BD Rowa impune colaboratorilor ca service-ul sa nu fie externalizat, sa fie dezvoltata o echipa de service proprie a REMEDIA, sa fie cumparate piese de schimb in avans, de aceea exista o pierdere, dar perspectiva e foarte buna, iar rezultatele din semestrul 1 si la sfarsitul anului 2022 o sa fie bune, in Ungaria, de ex. sunt peste 60 de roboti instalati.

DI. Mandru, actionar, doreste sa afle care au fost beneficiile legate de personal pentru farmacia REMEDIA din Metalurgiei, dpdv salarial.

DI. TARUS, Presedinte al CA, mentioneaza ca robotul nu trebuie privit si prezentat ca o amenintare pentru angajati, acesta a contribuit la optimizarea activitatilor. In farmacia Remedie din Metalurgiei lucreaza 2 farmacisti, nu se pune problema de a reduce numarul de farmacisti, dar nu mai necesita personal suplimentar, asistenti farmacisti. Farmacistii nu trebuie sa faca drumuri suplimentare pentru a aduce medicamentele si datorita optimizarii proceselor au mai mult timp pentru consilierea pacientilor

DI. TARUS, Presedinte al CA, transmite ca pe canalele de social media ale REMEDIA vor fi postate prezentari, filmulete, evenimente despre robotii BD Rowa.

DI. Mandru, actionar, a observat o crestere a valorii stocurilor, doreste sa afle daca sunt si roboti si piese pentru roboti sau doar produse farmaceutice.

DI. TARUS, Presedinte al CA, transmite ca in stocuri intra si piese pentru roboti, dar ca in principal a crescut stocul de medicamente, pentru asigurarea unui flux de aprovizionare optim, tinand seama de contextul actual (cresteri de preturi, probleme de productie datorate lipsei principiilor active sau altor componente, intarzieri pe lanturile de livrare). Este deschis la discutii legate de logistica si optimizare a stocurilor.

DI. Segal, actionar, afirma ca este nevoie de investitie initiala, stocuri, personal calificat, pentru noua linie de business, dar intreaba daca exista un business case pe termen mediu/lung, detalii despre planuri, estimari de piata, marja pe termen mediu si lung.

DI. TARUS, Presedinte al CA, afirma ca este dificil de estimat un numar de roboti instalati, dar daca Ungaria a reusit in 4-5 ani sa instaleze 60 de roboti, si REMEDIA va reusi instalarea a cel putin 10-12 roboti in primul an, si in continuare o crestere, constatand ca aceasta este tendinta la nivel mondial. BD Rowa nu este singurul producator de roboti, dar are o pozitie dominanta, 80% din piata, iar acest business poate genera o marja de 10-15%, mai buna decat in comertul engros de medicamente si chiar decat din farmacie.

DI. Badoiu, actionar, afirma ca nu a mai participat la evenimente organizate de REMEDIA si a dorit sa vada cum se desfaoara astfel de intalniri si mentioneaza ca a observat pierderea inregistrata pe farmaciile REMEDIA.

DI. TARUS, Presedinte al CA, explica ca farmaciile ramase dupa vanzarea celor 52 de farmacii la Help Net, aflate in zone rurale, nu pot sustine costurile indirecte.

De asemenea DI. Badoiu mentioneaza ca la la capitolul chirii estima o valoare mai mare.

DI. TARUS, Presedinte al CA, arata ca, intradevar, REMEDIA detine o serie de spatii proprii inchiriate la HelpNet, dar in contextul pandemic toti chiriasii au solicitat diminuarea chiriei in toata piata din Romania.

DI. TARUS, Presedinte al CA, transmite ca profitul a fost in principal din activitatea de distributie, dar a fost afectat si de scaderea din rezultatul total a vanzarilor intre FR si FRDL.

D-na Codrean, Director Financiar, transmite ca rezultatul consolidat este diminuat datorita tranzactiilor intragrup si eliminarea dividendelor primite de la FRDL, diminuand rezultatul consolidat, iar farmaciile nu pot sustine costurile indirecte ale companiei.

DI. Segal, actionar, analizand marjele din ultimul an si comparand veniturile din exploatare, care au crescut trimestrial, cu rezultatul din exploatare, care a scazut, observa o tendinta de scadere a activitatii, intreaba daca se va mentine acest ritm sau marjele vor creste.

DI. TARUS, Presedinte al CA, transmite ca este dificil ca marjele sa creasca, avand in vedere ca 70-80% din totalul medicamentelor vandute sunt cele cu prescriptie, decontate de CAS, iar acestea au preturile stabilite de Statul roman. Deasemena in cazul livrarilor de medicamente catre spitale, prin proceduri de achizitii publice, marjele sunt sub 0,5 sau chiar 0,2 %.

De aceea se pune problema de a dezvolta si servicii farmaceutice, la nivel institutional in Romania se are in vedere dezvoltarea unor servicii in farmacii, care sunt in avizare dpdv legislativ, cum ar fi testare si vaccinare precum si alte servicii.

Referitor la ce are acum REMEDIA si ce planuri de dezvoltare are:

- dezvoltarea partii de e-commerce, deocamdata este o prezenta timida, avem o farmacie autorizata pentru e-shop dar si aceasta trebuie sa se sprijine pe o farmacie fizica, reala, cu farmacist responsabil de comenzile on-line, iar pe on-line nu se pot vinde medicamente cu prescriptie medicala.
- farmaciile existente nu produc mult, a le pastra este costisitor, se are in vedere o vanzare a celor mai putin eficiente
- achizitia unei participatii de 50% din firma de transporturi este decisa si va avea loc in perioada urmatoare, oferind confort si stabilitate afacerii
- proiectul legat de roboti este prioritar, existand dimensiuni de dezvoltare
- in functie de anumite investitii in depozitele de la Bucuresti si Deva, se vor mari capacitatile de distributie
- exista discutii cu o clinica medicala pentru achizitia de parti sociale
- sunt binevenite sugestii de la actionari

DI. Serdean, analist financiar, doreste sa stie daca pentru achizitia de parti sociale la transportator sau clinica se are in vedere o majorare de capital, o atragere de bani de pe bursa sau se va face din surse proprii existente.

DI. TARUS, Presedinte al CA, transmite ca REMEDIA se descurca din surse proprii pentru aceste directii, dar pot sa apara si alte oportunitati, 2021 a dovedit ca atunci cand REMEDIA a avut disponibilitati financiare a avut rezultate mai bune decat in anii precedenti (excluzand veniturile exceptionale).

REMEDIA are nevoie de finantare, in special pentru asigurarea de garantii, de ex firmele din Elvetia nu livreaza fara garantii, egale cu sumele din contract, pentru licitatiile castigate la spitale sunt solicitate garantii de buna executie, iar REMEDIA are o linie de credit pe care o foloseste pentru garantari.

E bine venita orice suma, dar se poate discuta oricand de o majorare de capital, sau de alte actiuni de accesare de capital.

DI. Serdean, analist financiar, doreste sa afle daca REMEDIA pastreaza si in acest an politica de distribuire de dividende in procent de 50% din profit, asa cum a obisnuit actionarii in ultima perioada.

DI. TARUS, Presedinte al CA, transmite ca Politica de dividend declarata, de distribuire a 50% din profit va fi continuata, iar daca exista exceptional o alta oportunitate, aceasta schimbare va fi supusa votului actionarilor in AGA.

In 2021 a fost publicat un articol al unor analisti in care REMEDIA a fost inclusa in primele 10 firme ca rezultat randament al dividendului platit. Singurul lucru care trebuie rezolvat este majorarea freefloatului.

DI. Serdean, analist financiar, firma ca actiunea REMEDIA nu este cea mai scumpa, dar merita toata atentia, iar indicatorii sunt buni si promitatori.

DI. TARUS, Presedinte al CA, aduce aminte ca actiunea Remedie a ajuns si la o valoare de peste 1 leu la un moment dat si exista speranta ca va creste.

DI. Segal, actionar, considera ca proiectele sunt bune dar crede ca piata ar aprecia o perspectiva de crestere mai vizibila, ar fi potrivita o comunicarea mai buna catre piata. Perspectivele de crestere exista dar nu sunt comunicate astfel incat piata sa le inteleaga. Aceasta perspectiva de crestere ar da un impuls si valorii actiunii. REMEDIA are un PER decent, este o firma care isi face treaba si care livreaza rezultate constante pe termen lung, dar cand perspectivele de crestere vor fi mai clare si valorizarile acceptate vor fi

diferite.

DI. TARUS, Presedinte al CA, transmite ca va fi realizata o conturare mai clara a perspectivei de crestere, de la departamentele comerciale, de promovare.

DI. Mandru, actionar, doreste sa stie daca s-au mai cumparat licente farmaceutice, observand cresterea valorii licentelor de la aproximativ 200.000 lei la aproximativ 600.000 lei.

DI. TARUS, Presedinte al CA, afirma ca se vor vinde si cumpara farmacii, REMEDIA tinteste spre locatii care fac progrese.

Dna Codrean, Director financiar transmite ca a fost achizitionata licenta pentru farmacia din Bucuresti.

DI. TARUS, Presedinte al CA, invita investitorii si pe toata lumea sa viziteze farmacia REMEDIA din Bd. Metalurgiei, Bucuresti, la showroom, pentru cunoasterea robotului Smarty, toti robotii BD Rowa primind nume si certificat de nastere la instalare.

In incheiere DI. TARUS, Presedinte al CA, multumeste tuturor persoanelor pentru participare, pentru ideile si sugestiile transmise.