

Investitorii au mers să cunoască Farmaceutica REMEDIA la ea acasă. Un eveniment marca Clubul Investitorilor pe Piața de Capital

Farmaceutica REMEDIA a găzduit, în această lună, un eveniment organizat de Clubul Investitorilor pe Piața de Capital. Evenimentul, dedicat cunoașterii de către investitori a companiilor listate la Bursa de Valori București, a reunit mai mulți investitori, brokeri financiari, reprezentanți ai Farmaceutica REMEDIA și reprezentanți ai presei. Prin apel video a fost prezent, de la Viena, și Valentin-Norbert Tarus, directorul general, fondatorul companiei Farmaceutica REMEDIA și deținătorul a 85 la sută din acțiunile companiei. Ovidiu Șerdean, fondator al Clubului Investitorilor pe Piața de Capital și broker la IFB Finvest, a fost moderatorul evenimentului. “Astăzi, vrem să vedem ce înseamnă Farmaceutica REMEDIA la ea acasă”, a declarat Ovidiu Șerdean, la începutul evenimentului.

La eveniment au participat Mihai Sârbu – investitor la bursă, Ovidiu Șerdean – investitor și broker, Cristina Dinu – investitor la bursă, Daniel Spătaru – investitor la bursă, Alina Ebras – reprezentant Banca Transilvania și investitor, Maria Târlea – broker, Florin Țurcaș – analist financiar IFB Finvest, Claudiu Cazacu – investitor la bursă, Monica Moț - analist financiar, Andrei Iacomi - ziarul Bursa.

Din partea Farmaceutica REMEDIA au fost prezenți Elena Codrean - director financiar, Florin Cadia – specialist în relațiile cu investitorii, Zoe Chiriță - director în relația cu investitorii și Valentin-Norbert Tarus - director general.

Întrebările au început să curgă din partea investitorilor încă de la începutul evenimentului.

Daniel Spătaru – investitor: “La aproape doi ani de la vânzarea farmaciilor, cum vedeți această decizie. Pun această întrebare în contextul în care inflația a ajuns la 10 la sută și merge chiar către 13 la sută. Tot în acest context pot spune că REMEDIA, care avea un cash de 24 de milioane de lei, în cazul unei inflații ridicate, care ar fi destinația acestor bani? Spre alte proiecte, spre consolidarea business-urilor existente, sau dividend către investitori? Și tot în acest context, dacă, acum, cu acești bani, s-ar mai putea cumpăra tot 52 de farmacii”.

Elena Codrean, REMEDIA: “În primul rând, am vrut să investim în firmă, să dezvoltăm partea de distribuție, o parte din bani s-a distribuit deja ca dividend, am investit și pe partea de roboți, pentru că a trebuit pornit acest business. Cât despre cumpărarea a 52 de farmacii, comerțul cu amănuntul nu mai este obiectivul nostru principal.”

Valentin-Norbert Tarus, REMEDIA: “După cum știu toți acționarii REMEDIA, am distribuit, în Adunarea Generală, circa un million de euro dividende. Este o politică importantă a Farmaceutica REMEDIA ca jumătate din profitul pe care îl realizează să îl aloce acționarilor. Referitor la bani. Business-ul de medicamente este un business care tot timpul are nevoie de bani. De aceea, avem de la Banca Transilvania o linie de credit de 75 de milioane de lei, pe care o folosim în integralitate, nu pentru finanțări, ci pentru a asigura buna desfășurare a activităților, în special garanții”

Cristina Dinu, investitor: “Ce înseamnă Farmaceutica REMEDIA astăzi? Știm că aveți două depozite principale în Deva și București, cinci depozite locale în Brașov, Iași, Pitești, Craiova și Timișoara și câteva farmacii. Câte?”

Elena Codrean, REMEDIA: “Mai avem 21 de farmacii și oficine, majoritatea în mediul rural. 12 sunt în județul Hunedoara, mai avem și în Alba, Sibiu, Bihor și două în București”.

Cristina Dinu, investitor: “Legat de depozite și spații comerciale. Sunt folosite doar pentru Remedia sau vreți să le închiriați și la alții?”

Elena Codrean, REMEDIA: “Avem și parte de custodie, pentru terți, acolo unde spațiul permite și suntem deschiși pentru custodie mai departe.”

Cristina Dinu, investitor: “Știm că aveți și spații comerciale, care sunt închiriate. Vreți să le păstrați în continuare sau să le vindeți?”

Elena Codrean, REMEDIA: “Nu avem intenție de vânzare pentru spațiile comerciale. Vrem să le păstrăm în continuare”

Ovidiu Șerdean, broker, investitor: “Am văzut companii care au spații cu suprafețe plane, că își instalează panouri solare. V-ați gândit să vă produceți singuri energia?”

Elena Codrean, REMEDIA: “Da, vrem să accesăm fonduri europene în acest sens, în special pentru energie verde. Chiar am demarat discuții cu o firmă de consultanță.”

Florin Cadia, REMEDIA: “Noi încercăm acum să reducem cât se poate amprenta de carbon a companiilor din grupul Remedia. Chiar astăzi avem o prezentare în acest sens la un summit organizat de Ziarul Financiar”

Ovidiu Șerdean, broker, investitor: “Ați spus că ați cumpărat o firmă de transport”

Elena Codrean, REMEDIA: “Da, în aprilie am cumpărat o firmă de transport – suntem acționari cu 50 la sută - pentru a avea propria rețea de distribuție. Este mai eficient și mai puțin costisitor”.

Daniel Spătaru, investitor: “Cum percepeți noile investiții și diversificarea companiei, având în vedere contextul actual? Trece compania mai ușor peste această perioadă de criză?”

Elena Codrean, REMEDIA: “Domeniul nostru principal de activitate este tot distribuția de medicamente. Dar, spre exemplu, investiția cu roboții este un business clar, stabil și de viitor și de inovație și este cerință în piață, pentru că este o eficientizare și a muncii și a costurilor, iar partea cu transporturile pe noi clar ne ajută și ca și cost și ca eficiență”.

Cristina Dinu, investitor: “Veniturile le aveți din distribuție, farmacii, roboți. Bănuiesc că pe una dintre activități doriți să accelerați vânzările. Care ar fi aceasta?”

Elena Codrean, REMEDIA: “Am accelerat și pe roboți, dar și pe divizia de spitale. Și aici am crescut aportul de finanțare pentru a crește vânzările. Avem o echipă de vânzări foarte performantă”

Ovidiu Șerdean, broker, investitor: “Ce înseamnă partea de distribuție?”

Elena Codrean, REMEDIA: “Distribuția înseamnă clienți terți – farmacii, alte firme care fac distribuție, spitale de stat și clinici private. Iar cea mai mare creștere este și ne dorim în continuare să lucrăm pe zona aceasta, la spitalele de stat – sunt clienți siguri, se respectă termenele”.

Andrei Iacomi - ziarul Bursa: “Aș avea o întrebare pentru domnul Tarus. Dumneavoastră distribuiți roboții pentru farmacii produși de BD Rowa și asigurați și mentenanța. Anul trecut previziunati undeva la 10 roboți instalați. Care ar fi previziunile pentru anul acesta și care ar fi caracteristicile standard ale unui robot de care s-au interesat farmaciile?”

Valentin-Norbert Tarus, REMEDIA: “Vedem la REMEDIA business-ul legat nu numai de colaborarea cu Becton Dickinson, firma listată la bursa din New York, firma ce a achiziționat firma Rowa din Germania, ci vedem o întreagă orientare a activităților REMEDIA spre zona de automatizare a activităților de distribuție, în farmacii. Vor fi tendințe de automatizare accelerate și la farmaciile spitalelor, și, de aceea, dezvoltăm pe mai multe laturi capabilitatea REMEDIA de a acționa în această direcție, automatizarea, care va fi dominantă în perioada următoare. Credem că multe dintre activitățile care implică, astăzi, forță de muncă, se vor face pe bază de automatizare în diverse forme. Ce înseamnă robotul pentru farmacii. Imaginați-vă un container metalic, precum cele transportate pe camioane sau vapoare, mai mari sau mai mici. Pe o parte și pe cealaltă a containerului sunt polițe de sticlă dispuse la dimensiuni meticuloase determinate, corelate cu dimensiunile cutiilor de medicamente. Pe mijloc, între rafturile poziționate de o parte și cealaltă, se mișcă o mână mecanică, care atinge viteze foarte mari și care pune cutiile de medicamente în funcție de termenul de expirare. În momentul în care farmacistul dă o comandă din sistemul farmaciei, care este cuplat cu softul robotului, mâna mecanică se repede și preia medicamentul solicitat de farmacist și întotdeauna alege cutia de medicamente care expiră cel mai repede. Avantajele sunt foarte mari, pentru că ușurează extrem de mult munca farmacistului. Colega noastră de la Farmacia Remedia din București, unde avem instalat un robot, a calculat că economisește șapte mii de pași pe zi datorită robotului. În plus, oricât de multă ordine ar ține farmaciștii în farmacie, e imposibil la 4000 de produse, câte ai într-o farmacie, a patru-cinci loturi fiecare produs, e imposibil să găsească tot timpul produsul care expiră cel mai repede și să-l vândă pe acela. În acest fel se eficientizează pierderile. Un al treilea avantaj este densitatea mare de depozitare. Un metru pătrat de spațiu de farmacie situat într-un oraș cum e Deva ajunge la 15-20 de euro pe metrul pătrat. Robotul are polițe de sticlă riguros dimensionate. Mâna unui om nu intră în aceste spații de unde mâna mecanică scoate cutiile de medicamente. Astfel că, spațiul de depozitare este redus aproape la jumătate și, implicit, costurile legate de spațiu sunt reduse. Robotul nu trebuie să stea neapărat la același etaj cu farmacia, el poate fi depozitat și la subsol, spre exemplu. Acum sunt în trend hyperfarmaciile cu sute de metri pătrați de spațiu de expunere și cu 10-20 de case de vânzare. Doctor Max a îmbrățișat acest concept și am instalat câte doi roboți în farmaciile Doctor Max din Iași, Timișoara, Craiova, Ploiești și la București în trei farmacii. Ca model de business, se câștigă cât se câștigă la instalare, la punerea în funcțiune, dar există o taxă de întreținere lunară, pe care REMEDIA o încasează de la toți acești clienți unde au fost instalați roboți, care include atât intervenția atunci când este cazul, cât și piesele de schimb. S-au făcut studii pe nivelul de salarizare din Italia și un robot își amortizează costurile într-un timp de trei-cinci ani de zile”

Ovidiu Șerdean, broker, investitor: “Mă uitam la profitul pe ani. 2016 – 240 de mii de lei, 2017 – 1,2 milioane, 2018 – 2,1 milioane, mergem până la 2019 cu un profit de două milioane și ceva de lei, exceptând 2020, când s-au vândut farmaciile și au fost 28 de milioane, iar în 2021, deci după vânzarea farmaciilor, avem un profit de peste șapte milioane. Acum, la trimestrul unu apar 2,1 milioane de lei profit. Întrebarea mea era. Se descurcă mai bine REMEDIA acum, mai suplă, fără farmacii, numai cu distribuția?”

Elena Codrean, REMEDIA: „Am spus asta clar. Acum s-au mai investit din banii din vânzare și pentru distribuție, am acordat un împrumut de 10 milioane de lei pentru firma de distribuție, pe care i-am folosit pentru a achiziționa mai multă marfă. Pe noi ne-a ajutat și pandemia, pentru că am fost printre primii importatori de teste din România, am luat din China și alți distribuitori tot de la noi au cumpărat. Și da, erau farmacii care produceau pierderi, în special cele din București. Farmaciile cu tradiție, din Hunedoara și Alba, nu produceau pierderi majore”.

Brokerul Ovidiu Șerdean a încheiat această întâlnire cu o explicație prin care le arată investitorilor ce înseamnă să ai răbdare atunci când investești și să păstrezi acțiunile pentru mai mulți ani. “Acum 10 ani, dacă am fi cumpărat acțiuni REMEDIA de 10.000 de lei, la o valoare medie de 0,25 de lei acțiunea, cumpăram 40.000 de acțiuni. Încasam dividendele și reinvesteam în acțiuni în fiecare an, după 10 ani, dacă nu facem decât o tranzacție pe an, cumpărând acțiuni din dividend și adăugând la pachetul inițial, la începutul acestui an am fi avut 68.000 de acțiuni, plus dividende, adică 48.475 de lei, adică o creștere de 348 la sută. Asta înseamnă încredere, timp să aștepti și o companie bună, care să distribuie dividend. Este un randament care bate randamentele din piața imobiliară, stai cu el în frunte ca randament obținut.”

Clubul Investitorilor pe Piața de Capital, înființat pentru prima dată la Deva, are ca scop cunoașterea de către investitori a companiilor. “De-a lungul timpului, în cariera noastră de brokeri, am identificat o necesitate pentru investitori, și anume aceea de a cunoaște companiile. Foarte mulți investitori nu cunosc firmele în care investesc, văd doar niște cifre sau niște simboluri ale unor companii, dar nu știu cu ce se ocupă. Acest lucru are ca efect nesiguranța și temerea lor și de a cumpăra acțiuni, dar și de a le ține o perioadă mai îndelungată. Iar acesta a fost scopul acestui proiect, să cunoaștem business-ul la el acasă”, spune brokerul Ovidiu Șerdean.