

Data: 30 august 2024

Locatie: TC REMEDIA, Romania

Participanti:

<b>Farmaceutica REMEDIA</b>	Valentin-Norbert TARUS	Presedinte CA/Director General
	Cristian PLOCON	Membru CA
	Lucian CODREANU	Membru CA
	Roxana ULMEANU	Director Comercial FRDL
	Mihai MUSATESCU	Director Divizia Spitale FRDL
	Nica PALADOIU	Contabil-sef FR SA
	Aurora CRISTESCU	Contabil-sef FRDL
	Florin CADIA	Director Sustenabilitate
	Zoe CHIRITA	Manager Dezvoltare Afaceri
	Cristina RADU	Director Resurse Umane
	Andrei DRAGHICI	Director Logistica

**Actionari** Gabriela Sfaca, Titus Ticusan, Cristina Ionica, Alexandra Visinescu, Ionel Nica, Constantin Popa, Monica Matei, Luiza Gherasim, Ovidiu Danescu, Mihaela Carutasu, Alexandra Crisan, Alexandra Babiuc

Florin CADIA, Director Susutenabilitate, deschide conferinta si prezinta participantii, atat din partea conducerii Remedia, cat si actionarii prezenti.

Dl. Valentin-Norbert TARUS, Presedinte CA, doreste ca, inainte de prezentarea datelor financiare, sa transmita cateva evenimente si aspecte care au caracterizat activitatea Remedia in primele 6 luni ale anului 2024:

- la inceputul anului Farmaceutica REMEDIA SA (FR) a finalizat transferul farmaciei din Metalurgiei catre Farmaceutica REMEDIA Distribution & Logistics SRL (FRDL), pentru asigurarea fluiditatii proceselor de aprovizionare cu medicamente, prin acces direct la stocurile din depozitul FRDL din Bucuresti, astfel incat orice medicament aflat in stocul acestuia sa ajunga in maxim 15 minute in farmacie; aici a fost dezvoltat si un software de gestiune care este integrat cu robotul din farmacie;
- in luna aprilie a fost finalizat Programul de tip Stock Option Plan, prin care 184 de angajati Remedia au devenit actionari si au primit, in mod gratuit, actiuni Remedia;
- se doreste continuarea acestui tip de program si in 2025, in functie si de rezultatele din 2024. In luna decembrie se va face o previzionarea a rezultatului pentru 2024 si se va alocata un buget pentru rascumpararea de actiuni, dar de aceasta data, actiunile vor fi alocate pe criterii de apreciere a contributiei la obtinerea rezultatelor, devenind astfel si o componenta salariala;
- s-au facut avansuri pentru perfectionarea platformelor informationale - ERP, modulul de vanzari integrat cu platforma Senior, a fost demarata realizarea unui WMS, pentru a corespunde cu dezvoltarea depozitului din Bucuresti;
- s-a muncit la toate nivelele, fapt ilustrat si de rezultatele companiei, in crestere in 2024 fata de 2023, vanzarile de marfuri crescand cu 26%;
- dar, din 2024, a fost introdusa o noua reglementare fiscala, impozitarea cifrei de afaceri, care a dus la o crestere a impozitului de la 800.000 in 2023, la 3.400.000 lei in aceeasi perioada a lui 2024, anihiland practic, profitul pe care Remedia putea, si trebuia, sa-l faca.

- la acest rezultat a contribuit si faptul ca pretul platit pentru cumpararea actiunilor pentru Stock Option Plan (SOP) a fost inregistrat la rezultatul pe anul in curs, prin urmare s-a decis ca SOP care trebuia demarat in 2024 sa demareze doar in 2025;

- exista optimism pentru trimestrele 3 si 4, vanzarile au crescut si se pare ca vor mai creste, dar va trebui evaluata partea din vanzari care nu realizeaza o marja suficienta, conducerea executiva va evalua si propune operatiunile care se vor elimina ca neprofitabile, alaturi de optimizarea tuturor activitatilor, reducerea costurilor pe toate ariile de activitate, renuntarea la pozitiile neprofitabile;

DI. Valentin-Norbert TARUS, Presedinte CA, da cuvantul doamnelor contabil-sef pentru prezentarea rezultatelor financiare, consolidate si neconsolidate.

Dna Aurora CRISTESCU, contabil-sef FRDL prezinta cifrele rezultatului consolidat, cifra de afaceri, veniturile au crescut cu peste 25% fata de aceeaasi perioada a anului trecut, dar cheltuielile au fost impactate de evidentierea pe costuri a cheltuielilor cu distribuirea de actiuni prin SOP. Remedia are rezultat brut in crestere, dar un profit net afectat major de impozitul de 1% pe cifra de afaceri, de aproape 4 ori mai mare decat anul trecut, si de cheltuielile cu distributia de actiuni prin SOP.

La nivelul FRDL, exista crestere pe cifra de afaceri si cheltuieli cu 25-26%, dar un impozit mai mare.

Dna Nica PALADOIU, contabil-sef FR, prezinta cifrele rezultatului individual al FR, cifra de afaceri a scazut cu 9% fata de aceeaasi perioada a anului trecut, dar sunt 2 farmacii mai putin, cea din judetul Bihor si cea din Metalurgiei, Bucuresti, iar in martie a fost inchisa si oficina din Teliuc, care a fost deschisa 2 luni mai tarziu pe FRDL. Cheltuielile au crescut datorita distributiei de actiuni. Perspective de crestere a rezultatului sunt: finalizarea in semestrul 2 a proiectelor cu roboti de farmacie, cresterea vanzrilor din farmacii, inchirierea mai multor imobile.

DI. Lucian CODREANU, membru CA, considera ca trebuie restructurat portofoliul de clienti, in special al diviziei de spitale, Remedia vinde foarte bine, in crestere fata de anul trecut, dar marja neta este mai jos, trebuie restructurate vanzarile si eliminate cele neprofitabile.

DI. Cristian PLOCON, membru CA si administrator FRDL, transmite ca procesul de restructurare a vanzarilor a inceput inca din aprilie, cand a devenit clar ca statul roman nu va renunta la impozitul pe cifra de afaceri, au fost demarate discutii cu producatorii, din trimestrul 3 lucurile arata mai bine, profitabilitatea a crescut, vor fi renegocieri de costuri cu partenerii de afaceri, achizitii mai consistente.

DI. Valentin-Norbert TARUS, Presedinte CA, considera ca vor trebui sincronizate mai bine raportarile la sfarsitul fiecarei luni, pentru urmarirea indeaproape a realizarii bugetelor, astfel incat managerii, impreuna cu contabilitatea, sa poata, in primele zile ale fiecarei luni, sa poata prezenta un rezultat realizat conform cu realitatea, in proportie de cel putin 95%.

DI. Mihai MUSATESCU, Director Vanzari Div. Spitale, doreste sa precizeze ca datorita specificului, marjele pe vanzarile catre spitale sunt mai mici, dar o firma de distributie trebuie sa functioneze ca un ansamblu, trebuie crescute marjele pe ambele linii de business, atat pe spitale cat si pe retail, a mai scazut cifra de afaceri, s-a mai renuntat la unele contracte, dar trebuie gasite solutii generale, divizia de spitale functioneaza foarte bine.

DI. Valentin-Norbert TARUS, Presedinte CA, da cuvantul pentru intrebari.

DI Titus TICUSAN, actionar, intreaba daca exista solutii contabile pentru a nu mai plati impozit asa de mare.

Dna Aurora CRISTESCU, contabil-sef FRDL, raspunde ca nu se poate ocoli plata impozitului pe cifra de afaceri, veniturile se raporteaza digitalizat, nu se poate ocoli sau muta cheltuiala, nu se poate optimiza prin cresterea de cheltuieli.

DI. Valentin-Norbert TARUS, Presedinte CA, transmite ca s-au mai facut niste corectii de preturi, deoarece marja prevazuta de legislatie era foarte mica, neschimbata de foarte mult, trebuie facute vanzari care aduc profit, optimizarea relatiilor cu clientii, optimizarea rutelor.

DI. Mihai MUSATESCU, Director Vanzari Div. Spitale, transmite ca politica de vanzari la spitale este diferita de cea de la retail, nu se poate renunta asa simplu la clienti, se merge cu marja de sub 1% pe spitale, problema e de comercial, trebuie lucrat la relatia cu producatorii, campanii cu productaorii, fidelizare.

DI. Valentin-Norbert TARUS, Presedinte CA, considera ca aceste idei sunt bune si trebuie aplicate.

In incheiere, DI. Valentin-Norbert TARUS, Presedinte CA, multumeste tuturor persoanelor pentru participare.