

Data: 27 august 2026
Locatie: TC REMEDIA, Romania
Participanți:

Farmaceutica REMEDIA	Valentin-Norbert TARUS	Presedinte CA
	Theodor COJOCARU-TOTH	Membru CA
	Elena CODREAN	Consilier financiar
	Roxana ULMEANU	Director General
	Mihai MUSATESCU	Director vanzari spitale
	Andrei DRAGHICI	Director logistică FRDL
	Nica PALADOIU	Contabil-șef FR SA
	Aurora CRISTESCU	Contabil-șef FRDL
	Florin CADIA	Director Sustenabilitate
	Zoe CHIRIȚĂ	Manager Dezvoltare Afaceri
	Cristina RADU	Director Resurse Umane
	Paula FLEISCHER	Manager farmacii

Actionari Istvan Sarkany, Cosmin Sabau, Costin Girbou, Nicoleta Coman, Mihaela Carutasu, Irina Craciun, Andrei Popa, Luiza Gherasim

DI. Florin CADIA, Director Susutenabilitate, deschide conferința și prezintă participanții, atât din partea managementului Remedia, cât și acționarii, investitorii și invitații prezenți.

DI. Valentin-Norbert TARUS, Președinte CA, dorește să transmită câteva aspecte legate de activitatea Remedia în primul semestru al anului 2026:

- La 30.06.2026, Remedia incheie semestrul cu un profit net consolidat de 1.132.000 lei, rezultat nesatisfacator pentru actionari, datorat unor conjuncturi complexe, la nivelul conducerii se lucreaza la o rebugetare pentru rezultatul estimat, pornind de la schimbarile de conditii de piata;
- Lunile iulie-august au fost mai bune decat arata rezultatele primului semestru;
- Estimam ca pana la sfarsitul anului ca Remedia sa reintre in parametri;
- Factori – conjunctura de piata, industria farma, unde toti jucatorii, producatorii, distribuitorii, au inregistrat reculuri; exista si disfunctionalitati interne care afecteaza mersul companiei – introducerea unui nou sistem informatic pentru gestiunea de depozit;
- Iulie-august au rezultate imbunatatite, estimam un profit net consolidat in jur de 6 mililoane de lei la sfarsitul anului.

Dna Elena CODREAN, consilier financiar, menționează rezultatele consolidate pe primul semestru din 2026, venituri, costuri, rezultatul operational si financiar, cu prezentarea rezultatului final net, repartitia vanzarilor pe segmente. Analizand Income statements, marja bruta se mentine la 7,5%, indicand o mentinere a disciplinei comerciale si a capacitatii de mentinere a marjei. Reducerea consumului din piata si cresterea costurilor au afectat rezultatul operational; au crescut costurile operationale, s-au redus stocurile, creantele si datoriile, in contextul mai redus al activitatii din prima jumătate a anului, dar vor fi urmarite atent administrarea capitalului de lucru, lichiditatea si disciplina financiara.

DI. Valentin-Norbert TARUS, Președinte CA, transmite ca sunt minusuri pe aproape toate liniile de business, dar e bine ca se mentine marja bruta ca si anul trecut. Subliniaza ca, din pacate, Remedia nu a vandut nici un robot, in primul semestru, exista reticente de a angaja investitii, este o perioada mai grea in industria farma, lucram la

imbunatatirea proceselor pentru a le face mai performante, poate cu reorientare si spre alte activitati.

Dl. Valentin-Norbert TARUS, Președinte CA, deschide sesiunea de intrebari.

Dl. Istvan Sarkany, investitor, are cateva intrebari, constata ca veniturile nu au scazut extrem de mult si totusi a fost o scadere puternica la profitabilitate, doreste sa afle de unde vine presiunea de marja si daca este ceva cauzat de un eveniment unic sau sa ne asteptam sa devina ceva normal.

Dl. Valentin-Norbert TARUS, Președinte CA, transmite ca piata de medicamente evolueaza spre medicamente mai scumpe, dispar produsele ieftine. Companiile producatoare inovatoare aduc medicamente din ce in ce mai scumpe, pentru aceste medicamente marja este de 35 de lei pe cutie distribuita, creste procentul acestor medicamente, este o tendinta care va continua. Trebuie reanalizat portofoliul, poate e mai bine de adus produse din categoria parafarmaceutice, OTC-uri, suplimenti, unde nu este presiunea marjelor fixate de sistemul national de asigurari de sanatate.

Dl. Istvan Sarkany, investitor, intreaba daca nu exista producatori pentru medicamente mai ieftine.

Dna. Roxana ULMEANU, Director General, confirma ca exista producatori, dar in prima jumatate a anului a fost un cumul de factori de piata, macroeconomici si politici – subfinantarea sistemului public de sanatate, disparitia coasiguratilor, implicit un numar mai mic de retete in piata, scaderea consumului, reorientarea mai putin catre cronici si mai degraba catre produse originale. Prin analiza portofoliului si a produselor, incercam o schimbare, o recalibrare, un nou mix de produse, cu abordare mai apropiata de clientii key accounts independenti, care au putere mai mare decat farmaciile independente locale, care se confrunta cu cel mai mare deficit de produse, lanturile au disponibilitate ridicata pe acest segment, care sa duca o crestere. Exista alternative pentru medicamente non-RX si dispozitive medicale, precum si medicamente pentru cronici.

A fost presiune mare asupra marjei datorate scaderii necesarului farmaciilor coroborata cu scaderea puterii de cumparare si cu scaderea volumelor pe suplimenti si OTC cu 15,5%, conform CEGEDIM, si datorita campaniei agresive in media ca suplimentii alimetari nu vindeca.

Dl. Istvan Sarkany, investitor, atrage atentia ca au crescut cheltuielile cu personalul si prestatiile externe (cu 22%), presupune ca nu o sa continue, in contextul actual.

Dna. Roxana ULMEANU, Director General, raspunde ca nu va continua, este o orientare spre o diminuare a cheltuielilor, rebugetarea pe semestrul 2 din 2026 incluzand o taiere de cheltuieli agresiva si repositionare a clientilor. Luna iulie, prima din semestrul 2 aduce un rezultat bun, mai mare decat jumatate din primul semestru, pe care estimam sa-l mentinem, cu rezultat de aproximativ 6 milioane lei pe final de an, profit net consolidat.

Dl. Istvan Sarkany, investitor, evidentiaza, apropo de consolidare, ca pe partea de spitale si clinici, care au pondere mare din vanzari, exista o pierdere operationala de 2 milioane de lei. La farmacii exista costuri fixe, e plauzibil ca daca scad venituri, costurile fixe atarna destul de mult, daca se pot da explicatii legate de acest aspect.

Dna. Roxana ULMEANU, Director General, transmite ca la spitale sistemul a fost extrem de subfinantat la inceputul anului, au fost bugete extrem de mici pentru analize, in scadere, pacienti care asteptau de 3 luni de zile ca sa faca analize si sa obtina retete, care sa duca la o crestere a prescriptiilor pentru boli cronice. In spitale consumul a fost mare pe categoria boli rare, oncologie, hematologie, produse scumpe, aceste medicamente extrem de scumpe au marja impusa de stat de 35 lei/cutie. De exemplu, Jakavi costa 11.000 lei un flacon, marja de 35 de lei nu acopera nici cheltuielile logistice.

Dl. Mihai Musatescu, Director Vanzari Spitale, completeaza ca trebuie luat in calcul faptul ca

bugetul CNAS este cu 13,5% mai mic fata de a nul trecut, cu impact dezastruos.

Dl. Istvan Sarkany, investitor, transmite ca este ciudat, ca la spitale se gandea ca vindem cu marje pozitive.

Dna. Roxana ULMEANU, Director General, raspunde ca Remedica vinde cu marja pozitiva, dar dinspre spitale, comenzile vin majoritar pe produse salvatoare de vieti, au generat mai putine comenzi pe cele generice, iar regula de achizitie, pe generice, este primul pret, cel mai mic pret.

Istoric, primul semestru este mai slab decat semestrul 2, undeva la 40%, bugetele se elibereaza in a doua parte a anului, in functie de consumul din prima parte; cumva suntem pe excedent de buget la sanatate, dar nu sunt factori decidenti semnatici, care sa elibereze bugetele si sa dea drumul la activitate, vidul politic punandu-si amprenta si pe activitatea Remedica.

Dl. Mihai Musatescu, Director Vanzari Spitale, precizeaza ca fiind un buget mai mic, batalia pe vanzari a fost pe marja, ducand la rezultate mai slabe. Conditiiile comerciale sunt aceleasi pentru toti participantii, adaosul e marja in care noi trebuie sa castigam si sa vindem.

Dna. Roxana ULMEANU, Director General, precizeaza ca bugetul mic a determinat achizitia de produse originale, salvatoare de vieti, cu pondere in crestere.

Dl. Istvan Sarkany, investitor, intreaba daca exista vreo posibilitate de crestere a marjei la aceste produse, este nesustenabil sa ai o marja fixa la produse cu un cost foarte mare.

Dna. Roxana ULMEANU, Director General, transmite ca exista informatii despre perspectiva de actualizare a preturilor la 01.04.2027, insa nu este nimic concret.

Dl. Valentin-Norbert TARUS, Președinte CA, transmite ca nu este foarte optimist ca se va intampla ceva in favoarea distribuitorilor, tot de artificii si vanzari compuse cu produse cu marja mai mare, va fi nevoie pentru realizarea unei marje sustenabile pentru Remedica.

Dl. Istvan Sarkany, investitor, doreste detalii legate de motivele pentru care fluxul de numerar in exploatare a scazut cu 18 milioane lei.

Dna. Roxana ULMEANU, Director General, raspunde ca o parte din explicatie este legata de faptul ca o parte din furnizori, pentru maximizarea beneficiilor comerciale, a discounturilor, solicita plati in avans sau plati devansate, de ex. principalul partener cu care avem o cifra semnificativa, care este producator de produse inovative oncologice, practica politica de plati devansate.

Dna. Elena CODREAN, consilier financiar, transmite ca Remedica incearca sa corecteze acest lucru prin acordarea de scrisori de garantie pentru eliberarea presiunii de pe numerar, urmarirea zilnica a numerarului, platile sunt tinute sub control strict.

Dna. Roxana ULMEANU, Director General, mentioneaza ca se desfasoara o analiza a necesarului de capital de lucru pe fiecare furnizor si o actualizare / reducere a termenelor de plata pe categorii de produse care permite acest lucru.

Dl. Istvan Sarkany, investitor, doreste sa afle mai multe detalii despre roboti, Remedica nu a reusit sa vinda niciunul in primul semestru.

Dl. Valentin-Norbert TARUS, Președinte CA, transmite ca toata lumea vrea sa instaleze roboti, dar cu fonduri nerambursabile, dar totusi exista si clienti care au reusit sa cumpere din banii proprii.

Dna. Roxana ULMEANU, Director General, transmite ca in luna decembrie Remedica a vandut un robot in sistem „Try & buy”, la Jibou, instalat in prima parte a acestui an, iar in luna iulie a vandut un robot la Beius, cu plata in rate; urmeaza o serie de proiecte care se vor concretiza

pe zona de spitale.

Dl. Istvan Sarkany, investitor, constata ca momentan linia de roboti genereaza pierderi, probabil din cauza structurii veniturilor, respectiv amortizare inainte de achitare completa.

Dna. Roxana ULMEANU, Director General, arata ca cele doua solutii de automatizare vandute cu sistem „try & buy” si plata in rate, in decembrie anul trecut si iulie a.c., genereaza aceste pierderi deocamdata. Pe linia de roboti chiar acum se analizeaza o solicitarea de externalizare a serviciilor tehnice, echipa tehnica a Remedia este bine pregatita - oferim servicii in alte tari din Europa, in Israel avem 5 instalari de roboti pana in decembrie, o solicitare din Slovenia, in Timisoara vor fi 2 relocari la Dr. Max. Toate solutiile de automatizare de farmacie din Romania sunt furnizate de Remedia, in ultimii 4 ani Remedia a instalat peste 25 de sisteme robotice in tara, pana la finalul anului disponibilitatea echipei tehnice este ocupata integral.

Dl. Istvan Sarkany, investitor, doreste sa intrebe, legat de profitabilitate, daca poate sa ramana macar la acest nivel sau daca anul viitor poate sa fie mai rau din acest punct de vedere? Sau s-ar putea continua cumva cu acest ritm?

Dna. Roxana ULMEANU, Director General, considera ca stabilitatea economica, factorii macroeconomici si politici sunt foarte importanti, iar in momentul de fata nu exista predictibilitate,

Dl. Valentin-Norbert TARUS, Președinte CA, transmite ca este mai increzator, a construit compania de 30 de ani, exista o buna organizare a proceselor de distributie, face un apel de idei, inovatii, poate exista si alte directii de business, transportul la temperatura controlata este din ce in ce mai cautat, extinderea zonei de frig, Remedia investeste in extinderea si sporirea capacitatii de depozitare in zone frigorifice.

Dl. Istvan Sarkany, investitor, aminteste ca Remedia a renuntat la o parte din depozite in ultimii ani.

Dl. Valentin-Norbert TARUS, Președinte CA, raspunde ca Remedia a renuntat la o parte din depozite, pentru ca modelul de business in tara a devenit dependent de un depozit central. Remedia are doua depozite regionale, la Bucuresti si la Deva. Transportul peste noapte pana in noduri de distributie, din noduri, a doua zi, catre clienti finali, s-a dovedit un model mai eficient decat distribuirea stocurilor in mai multe depozite regionale (Remedia a avut sase). Remedia face imbunatatiri in procesele logistice din depozite, inclusiv in urmarirea nivelului de stoc, ritmul si cantitatile de re aprovizionare, de achizitie, ducand la eficientizare de cost.

Dl. Istvan Sarkany, investitor, aminteste de faptul ca Remedia a investit intr-o companie de transport. Intreaba de ce nu a vazut cifrele in consolidare.

Dl. Valentin-Norbert TARUS, Președinte CA, raspunde ca Remedia detine 50% din Pharma ExpertSpedition (PES) firma care castiga usor teren, mai incet decat am dori, dar nevoie de servicii de transport la temperatura controlata creste, are contracte si cu firme veterinare, activitatea este in crestere.

Dna. Elena CODREAN, consilier financiar, raspunde ca valorile aferente PES apar la veniturile financiare, unde apare cota parte din profitul din investitii.

Dl. Istvan Sarkany, investitor, doreste sa stie detalii legate de investitia in clinica din Cluj.

Dna. Elena CODREAN, consilier financiar, raspunde ca Remedia detine 24% din Novoengrama, o clinica de recuperare din Cluj, nu apare in consolidare ci doar la distribuirea de dividende, firma este pe profit, nu am primit inca dividende (in jur de 30.000).

Dl. Istvan Sarkany, investitor, doreste sa stie, legat de dividende, care se vor plati in toamna, avand in vedere presiunea pe cash flow, daca ramane valabila distributia de dividend, si daca a fost luat in calcul o operatiune publica de rascumparare, dat fiind faptul ca dividendele

sunt impozitate cu 16%, suma care iese din companie ar fi cam aceeași ca la distribuirea de dividende, dar impozitul ar fi pe câștigul de capital.

Dna. Elena CODREAN, consilier financiar, răspunde că dividendele vor fi plătite la 30.09, această sumă este rezervată și a fost calculată încă de la momentul deciziei de distribuire, nu va fi o presiune pe cash flow individual, vom încasa și dividendele intragrup, nu sunt probleme suplimentare.

Dl. Istvan Sarkany, dorește să știe dacă Remedia se gândește la oferta publică, la care poate să participe și dl Tarus, alături de alți acționari.

Dl. Florin CADIA, Director sustenabilitate, transmite că în AGEA din martie s-a hotărât o operațiune de răscumpărare a 1% din capitalul social pentru derularea SOP, cu finalizare în termen 18 luni, probabil în prima jumătate a anului viitor, în mai iunie anul viitor.

Dl. Istvan Sarkany, investitor, afirmă că întrebarea se referă la distribuire numerar, nu neapărat pentru SOP, ci o răscumpărare plus anulare de acțiuni și reducere capital, astfel ieșind numerar din companie către acționari, dar impozitat cu 3% - 6%, nu cu 16%.

Dl. Florin CADIA, Director sustenabilitate, transmite că Remedia a mai derulat acum 3-4 ani o astfel de operațiune, dar, momentan este planificată operațiunea de răscumpărare pentru SOP. Ramâne de analizat pentru viitor propunerea dlui Sarkany.

Dl. Valentin-Norbert TARUS, Președinte CA, consideră că este o sugestie bună, și avantaj fiscal pentru acționari.

Dl. Istvan Sarkany, investitor, reamintește că acționarii ar plăti mai puțin impozit, firma ar plăti aceeași valoare, cashflow-ul rămâne aproape neschimbat, operațiunea se poate face la un preț apropiat de prețul pieței, fiecare acționar poate decide dacă vrea să participe sau nu să ia bani în proporția din subscriere.

Dl. Valentin-Norbert TARUS, Președinte CA, transmite că vor exista consultări, pentru deslusirea tuturor detaliilor unei operațiuni de acest gen, dar e o propunere bună, lucrativă, de luat în considerare.

Dl. Valentin-Norbert TARUS, Președinte CA, transmite că deoarece nu mai sunt întrebări, se poate încheia conferința, transmite că orice intervenție sugestie, internă sau externă este binevenită, face apel la inovație pentru dezvoltarea activității Remedia, automatizări, logistică, transport la temperatura controlată, trebuie identificate și fructificate evoluțiile noi.

În încheiere, Dl. Florin CADIA, Director Sustenabilitate, mulțumește tuturor persoanelor pentru participare.