1. Rezultatele T3 și perspectivele pentru 2026

Întrebarea 1.

În primul rând, mai este valabilă estimarea de aproximativ 6 milioane lei profit net consolidat pentru întregul an? După primele nouă luni, profitul net este de 2,87 milioane lei, ceea ce înseamnă că ar trebui obținute peste 3,1 milioane lei în T4. Ce nivel al vânzărilor și ce marjă operațională ar fi necesare pentru atingerea acestui rezultat? Ar fi utilă și o actualizare a evoluției lunare din iulie până în octombrie, având în vedere rezultatele bune comunicate pentru luna iulie. Rebugetarea pentru semestrul al doilea, anunțată în august, va fi făcută publică, inclusiv pe segmente de activitate și cu detalii privind cheltuielile de personal și transport?

Răspuns:

Rezultatul net consolidat din Trimestrul 3 2026 confirmă redresarea anunțată în august, după un prim semestru afectat de condițiile de piață.

Valoarea menționată in cadrul prezentării rezultatelor S1 2026, reprezintă estimarea actualizata a conducerii, realizarea sa fiind dependentă de evoluția activității în trimestrul IV și de ajustările aferente închiderii anului.

Orice modificare relevantă a estimarii va fi comunicata prin canalele oficiale de informare a investitorilor.

Întrebarea 2.

În august s-a vorbit despre o reducere agresivă a cheltuielilor. Ce măsuri au fost aplicate concret? Câte posturi și câte rute de transport au fost eliminate, care este economia anualizată și cât au costat restructurările? Întreb pentru că, în primele nouă luni, cheltuielile cu personalul au crescut cu aproximativ 5,4%, iar prestațiile externe cu peste 18%. Ce explică aceste evoluții și cum se reflectă, în final, economiile obținute?

Răspuns:

Evoluția cheltuielilor la nouă luni reflectă atât măsurile de optimizare implementate, cât și investițiile în resurse umane și necesitățile operaționale ale societății. În cheltuielile cu personalul sunt incluse și costurile aferente programului de remunerare prin opțiuni pe acțiuni (SOP), recunoscute conform tratamentului contabil aplicabil.

Reducerea cheltuielilor a început printr-o serie de măsuri de optimizare a costurilor cu personalul și a beneficiilor acordate angajaților.

Concret, au fost reduse beneficiile aferente asigurărilor private de sănătate, au fost eliminate tichetele acordate cu ocazia sărbătorilor importante și au fost restrânse facilitățile de tip discount pentru angajații care dețin carduri de salariat.

Efectele financiare ale măsurilor implementate se vor reflecta în rezultatele perioadelor de raportare corespunzătoare. Detaliile privind organizarea rutelor, dimensionarea operațiunilor și economiile aferente unor contracte individuale fac parte din administrarea curentă a activității, în continuă evoluție și optimizare.

Întrebarea 3.

În privința noului sistem WMS, au fost rezolvate complet problemele de funcționare? Ar fi interesant de știut cât au costat disfuncțiile în primele nouă luni, prin ore suplimentare, livrări întârziate sau ratate și eventuali clienți pierduți.

Răspuns:

Implementarea și optimizarea unui sistem de management al depozitului reprezintă un proces care presupune monitorizarea continuă a performanței operaționale și se întinde pe perioade îndelungate, de 1-2 ani.

REMEDIA monitorizează performanța sistemului WMS prin indicatori operaționali precum acuratețea pregătirii comenzilor, trasabilitatea produselor, productivitatea și respectarea termenelor de livrare, iar ajustările necesare sunt gestionate prin procesele interne de îmbunătățire. Impactul financiar nu este cuantificat separat, întrucât ar presupune identificarea și validarea efectelor atribuibile direct sistemului.

Întrebarea 4.

Un aspect care mi-a atras atenția este îmbunătățirea rezultatului segmentului Spitale & Clinici. Raportul arată un profit operațional de aproximativ 800 mii lei la nouă luni, după pierderea de 1,93 milioane lei raportată în S1. Asta ar sugera o redresare importantă în T3. Ce a determinat această evoluție și cât din ea este sustenabil? Ar fi utilă și o separare a rezultatelor între spitalele publice și clinicile private. În contextul alocărilor suplimentare de la rectificarea bugetară și al mecanismului de achitare a arieratelor spitalelor locale, ce impact estimați asupra comenzilor și încasărilor din T4? Cât reprezintă în prezent creanțele față de spitale cu întârzieri mai mari de 90 de zile?

Răspuns:

Evoluția rezultatului diviziei Spitale & Clinici la 30.09.2026 a fost influențată de dinamica discounturilor comerciale aferente acestei activități, precum și de decalajele temporale dintre acordarea discounturilor către clienți și recuperarea sumelor corespunzătoare de la producători.

Astfel, rezultatul raportat trebuie analizat și prin prisma acestor particularități comerciale și a modului în care acestea influențează recunoașterea veniturilor și a costurilor.

în T3 s-a inregistrat o creștere a vânzărilor către spitalele publice, comparativ cu primele două trimestre ale anului. Coroborat cu rectificarea bugetara din T4 2026 estimam ca evolutia pozitiva se va mentine si in T4, reflectând impactul pozitiv al suplimentării fondurilor disponibile asupra capacității Spitalelor de a-și relua achizițiile.

Informațiile privind creanțele sunt prezentate la nivelul de detaliu prevăzut în raportările financiare publice, fără a publica defalcări comerciale pe clienți, restanțe individuale sau estimări nepublicate ale încasărilor din T4.

Întrebarea 5.

În trecut ați menționat că urmăriți o profitabilitate de cel puțin 1,2-1,5% pentru contractele cu spitalele. Ce pondere din vânzările actuale către acest segment este sub pragul respectiv?

Răspuns:

Rentabilitatea contractelor din segmentul spitalicesc este evaluată ținând cont atât de marja comercială, cât și de costurile de finanțare, distribuție și administrare a creanțelor.

REMEDIA urmărește dezvoltarea unui portofoliu sustenabil, cu un echilibru adecvat între volumul activității, rentabilitate și riscul comercial.

Incepând de anul trecut au fost făcute demersuri pentru creșterea marjei pe divizia Spitale, prin reducerea volumului de vânzări pentru produsele cu marjă 30 Ron și focusarea către portofoliile mai profitabile.

Întrebarea 6.

Marja brută din vânzările de marfă pare să se fi îmbunătățit, ajungând la aproximativ 8,6% la nouă luni, față de 7,48% în S1. Reducerile comerciale primite de la furnizori au crescut însă de la 14,59 la 20,83 milioane lei. Cât din această creștere provine din discounturi comerciale obișnuite și cât este legat de condițiile speciale de plată sau de plata devansată către anumiți furnizori, în special producătorul de oncologice inovative? Ce parte din această îmbunătățire a marjei este recurentă?

Răspuns:

Marja aferenta strict vanzarilor de marfuri este de aproximativ 7,43% la noua luni, fata de 7,48% in primul semestru. Procentul de aproximativ 8,6% mentionat in intrebare rezulta din utilizarea totalului din raportarea pe segmente, care include si contributia serviciilor, chiriilor si altor venituri.

Pentru o comparație relevantă între perioade, este important ca indicatorul marjei să fie calculat utilizând aceeași metodologie și aceleași categorii de venituri și cheltuieli.

Din considerente de confidențialitate comercială și de protejare a relațiilor contractuale, REMEDIA nu prezintă defalcări pe furnizori sau informații privind condițiile individuale negociate.

Întrebarea 7.

Aș mai dori o clarificare privind alte venituri din exploatare. Raportul indică 268 mii lei pentru această categorie, comparativ cu aproximativ 2,2 milioane lei în perioada similară din 2025. Ce au reprezentat veniturile respective în 2025 și ce explică diferența? Înțeleg că veniturile din servicii și chirii sunt raportate separat, la aproximativ 5,94 milioane lei.

Răspuns:

Pentru interpretarea corectă a variației este necesară raportarea la notele explicative și la clasificările contabile utilizate în situațiile financiare publicate.

Difefența provine din faptul că în 2025 REMEDIA a vândut imobilul din Brașov în care a funcționat depozitul regional FRDL, închis în 2024.

2. Capitalul de lucru și numerarul

Întrebarea 8.

Fluxul de numerar și evoluția disponibilităților merită câteva clarificări. În primele nouă luni, numerarul a scăzut, o parte din această diminuare fiind explicată de dividendele plătite acționarilor (4,31 milioane lei). Dincolo de această distribuire de capital, cum a evoluat fluxul de numerar din activitatea operațională și care au fost principalele cauze ale variației capitalului de lucru? Cât din evoluția numerarului a fost determinată de plățile către furnizori, de încasările de la clienți și de obligațiile fiscale? Cum estimați că va evolua poziția de numerar până la sfârșitul anului?

Răspuns:

Evoluția fluxului de numerar în primele nouă luni ale anului a fost influențată de decalajele temporare în încasarea creanțelor, generate de întârzierile la plată înregistrate în anumite luni de către Casele de Asigurări de Sănătate Județene (CASJ) către clienții noștri.

Ca răspuns, au fost adoptate rapid măsuri de echilibrare a capitalului de lucru. Am redus nivelul stocurilor, am echilibrat comenzile, pentru a limita numerarul blocat în marfă, și am transmis solicitări oficiale către producători, în vederea ajustării punctuale a termenelor de plată. Obiectivul acestor demersuri a fost corelarea mai bună a fluxurilor de încasări și plăți și menținerea unui capital de lucru pozitiv în relația cu furnizorii strategici.

Numerarul consolidat a scazut de la 57,94 milioane lei la 46,67 milioane lei. Fluxul din exploatare a fost negativ, de aproximativ 5,14 milioane lei. Stocurile si creantele comerciale s-au redus cu aproximativ 11,09 milioane lei, respectiv 8,92 milioane lei, iar datoriile catre furnizori si asimilate au scazut cu aproximativ 26,26 milioane lei, absorbind numerar.

REMEDIA urmărește echilibrul dintre lichiditate, finanțarea activității curente și necesarul de investiții.

Nu publicăm o estimare a poziției de numerar la final de an. Aceasta va depinde de încasările din T4 de respectarea termenelor negociate cu furnizorii, si investitiile executate. Numerarul este urmărit zilnic.

Întrebarea 9.

Legat de plățile devansate către furnizori, ce sold aveți efectiv la 30.09 pentru aceste plăți și ce beneficii comerciale obțineți în schimb? În raport, veniturile financiare din discounturi pentru plăți în avans sunt de numai 65 mii lei, față de 163 mii lei în perioada similară din 2025, iar avansurile evidențiate pentru achiziția de stocuri sunt nesemnificative. Cum se reflectă, contabil și financiar, practica plăților devansate despre care ați discutat anterior? Până când estimați că veți reveni la termenele normale de plată și ce sumă de numerar ar putea fi eliberată până la sfârșitul anului?

Răspuns:

În relația cu furnizorii, este important să facem distincția între plățile în avans propriu-zise și plățile devansate față de scadențele contractuale. Acestea reprezintă mecanisme comerciale diferite, fiecare având condiții și beneficii specifice.

În funcție de producător și de condițiile negociate, compania utilizează diverse paliere de discount, acordate gradual, în funcție de momentul efectuării plății, pe diverse considerente comerciale și financiare, precum menținerea competitivității, eliberarea limitelor de credit alocate de producători, etc.

Astfel, plata înainte de scadență poate genera beneficii comerciale, fără ca aceasta să presupună în mod obligatoriu efectuarea unui avans pentru achiziții viitoare de stocuri.

Societatea urmărește utilizarea eficientă a capitalului de lucru și nu prezintă proiecții nepublicate privind modificarea viitoare a termenelor de plată sau eliberarea unor sume de numerar.

Întrebarea 10.

În ceea ce privește scrisorile de garanție bancară solicitate de furnizori, care este valoarea totală a acestora, cât costă și din ce facilitate sunt emise? Sunt utilizate din facilitatea BT de 100 milioane lei? La 30.09 nu apar credite bancare trase în situațiile financiare. Aș vrea să știu și dacă garanțiile aprobate în martie, constituite cu creanțe, stocuri și imobile, au fost efectiv implementate.

Răspuns:

Situațiile financiare publicate nu indică împrumuturi bancare trase la data raportării. Creditele trase și scrisorile de garanție sunt instrumente diferite, astfel încât absența datoriilor bancare nu oferă, singură, o imagine completă asupra garanțiilor emise. Structura pe bănci, costurile individuale, limitele comerciale și garanțiile contractuale nepublicate nu fac obiectul acestei informări.

REMEDIA prezintă în raportările financiare și corporative informațiile privind finanțările, garanțiile și angajamentele în măsura prevăzută de reglementările aplicabile

Întrebarea 11.

Asigurarea creanțelor prin Allianz Trade acoperă în continuare 100% din expunere? Sunt incluse și spitalele publice, respectiv creanțele față de CNAS? Care sunt limitele de acoperire pe client și franșiza? În plus, cum arată în prezent structura creanțelor restante pe categorii de clienți și în special cea aferentă spitalelor?

Răspuns:

În ceea ce privește asigurarea creanțelor prin Allianz Trade, confirmăm că soldurile aferente clienților privați sunt acoperite integral, în proporție de 100%, în condițiile și în limitele prevăzute de polița de asigurare.

În relația cu spitalele publice, creanțele nu fac obiectul acestei acoperiri, nu exista risc de neincasare.

Valoarea poliței de asigurare, precum și condițiile comerciale specifice, inclusiv limitele de credit și franșizele, au caracter confidențial, fiind parte a contractului încheiat între cele două părți.

3. Piața și modificările de reglementare

Întrebarea 12.

Cum a evoluat piața de distribuție a medicamentelor în T3 și cum s-a poziționat Remedia față de piață? Ați câștigat sau ați pierdut clienți în zona farmaciilor independente și a clienților independenți de tip key account? Ce cotă de piață estimați că aveți în prezent?

Răspuns:

Datele Cegedim pentru trimestrul al treilea din 2026 indică o piață farmaceutică cu evoluții diferite în funcție de segment: caracterizata prin contracție în volum, în special pe segmentul OTC.

Un aspect important pentru comparație este că, în perioada octombrie 2025 – septembrie 2026, piața OTC din farmacii a scăzut cu 13,3% în volum și 7,9% în valoare. Scăderea volumului OTC a fost de 17,4% în T1, 15,5% în T2 și 11,7% în T3, ceea ce indică o temperare progresivă a contracției.

În același timp, Farmaceutica REMEDIA a raportat la 30 septembrie 2026 vânzări nete de mărfuri de 530,64 Milioane lei, în scădere cu numai 2,73% față de perioada similară din 2025.

În ceea ce privește poziționarea Farmaceutica REMEDIA pe piața de distribuție, apreciem că nivelul cotei de piață s-a menținut constant, fără modificări semnificative în perioada analizată.

Modificările punctuale în structura portofoliului de clienti au fost determinate în principal de procesul de consolidare a pieței farmaceutice, respectiv de preluarea unor farmacii independente de către lanțurile naționale, numarul de clienti a ramas constant.

Întrebarea 13.

În privința adaosului fix de 35 lei pe cutie pentru medicamentele cu preț de peste 300 lei, există discuții concrete privind actualizarea prețurilor de la 1 aprilie 2027? Ce pondere au în prezent aceste medicamente în vânzările companiei și cum a evoluat aceasta față de 2025? Ar fi interesant de estimat și impactul în profit pentru fiecare punct procentual de adaos suplimentar.

Răspuns:

Noul termen general de valabilitate a prețurilor, conform Ordinului nr. 106/2026 este 30 iunie 2027.

REMEDIA urmărește evoluția cadrului legislativ și analizează implicațiile modificărilor adoptate asupra activității.

În lipsa unor reglementări definitive, nu ar fi justificată estimarea unui impact financiar. De asemenea, o simulare a efectului asupra profitului necesită ipoteze referitoare la structura portofoliului, volumul vânzărilor și condițiile comerciale, care nu pot fi deduse exclusiv din modificarea teoretică a unui procent de adaos.

Întrebarea 14.

Ce efect estimați că va avea noua listă Canamed, intrată în vigoare la 1 noiembrie 2026, asupra vânzărilor de generice și asupra stocurilor existente? Există riscul unor ajustări sau deprecieri pentru medicamentele achiziționate anterior la prețuri mai mari?

Răspuns:

Modificările listei Canamed la 1 Noiembrie nu au avut un impact negativ, preturile se mentin, sunt doar operari de pozitii, intrari de noi articole si modificari de valabilitate preturi. Orice efect semnificativ se reflectă în raportările financiare aplicabile.

Întrebarea 15.

În ceea ce privește eliminarea IMCA de la 1 ianuarie 2027, ce valoare estimați că veți plăti pentru întregul an 2026? Din impozitul pe profit de aproximativ 2,71 milioane lei raportat la nouă luni, cât reprezintă efectiv IMCA și cât alte obligații fiscale sau diferențe de calcul? Ce nivel al impozitului pe profit estimați pentru 2027, după eliminarea IMCA?

Răspuns:

Cheltuiala fiscală prezentată în situațiile financiare consolidate reflectă tratamentul contabil al impozitelor aplicabile entităților din grup. Din totalul de 2.713.877,80 lei, suma de 2.577.980 lei reprezinta IMCA la FRDL, iar 135.897,80 lei reprezinta impozitul pe profit curent la FR.

La acest moment, societatea nu dispune de o estimare suficient de fundamentata privind valoarea finala a impozitului aferent exercitiului financiar 2026, aceasta urmand sa fie determinata in functie de rezultatele si ajustarile fiscale aferente inchiderii anului.

Pentru anul 2027, in conditiile eliminarii IMCA si potrivit legislatiei fiscale aplicabile, impozitul pe profit va fi calculat prin aplicarea cotei de 16% asupra profitului impozabil.

Valoarea impozitului aferent anului 2027 nu poate fi estimata in mod fiabil in prezent, intrucat depinde de rezultatele financiare viitoare si de ajustarile fiscale aplicabile.

Întrebarea 16.

Ați menționat în trecut o reorientare către OTC, parafarmaceutice și suplimente. Ce marje obțineți pe aceste categorii și ce pondere ați dori să ajungă să reprezinte în vânzări? Având în vedere că anterior ați raportat o scădere de 15,5% a volumelor de OTC și suplimente, ce s-a schimbat și de ce considerați că aceasta este o direcție potrivită în prezent?

Răspuns:

Categoria Non-Rx (OTC, parafarmaceutice și suplimente) oferă, în general, marje comerciale superioare celor obținute din distribuția medicamentelor tip Rx din categoria PP (preț de producător) de peste 300 lei.

Cu toate acestea, reducerea consumului pe segmentul OTC și creșterea presiunii concurențiale ne determină la o abordare mai selectivă în dezvoltarea acestui portofoliu. Selecția produselor se realizează în funcție de potențialul comercial, maniera de promovare, nivelul concurenței și marja efectivă care poate fi obținută.

Prin urmare, strategia noastră nu urmărește creșterea volumelor cu orice preț sau atingerea unei ponderi prestabilite în vânzări, ci dezvoltarea unui portofoliu Non-Rx profitabil, cu produse care oferă un raport atractiv între marjă, rotația stocurilor și competitivitate.

Întrebarea 17.

Când estimați că veți publica BVC pentru 2027 și care vor fi principalele ipoteze? Având în vedere că bugetul de profit net a fost ratat în trei din ultimii patru ani, intenționați să adoptați o abordare mai prudentă? Totodată, ce politică de distribuire a dividendelor aveți în vedere pentru profitul din 2026?

Răspuns:

BVC 2027 va fi supus aprobării Adunării Generale Ordinare a Acționarilor și publicat odată cu materialele de convocare, conform calendarului financiar care va fi anunțat la începutul anului 2027.

Bugetul pentru 2027 este în elaborare, supus etapelor de fundamentare și aprobare corporativă. Abordarea urmărește ipoteze prudente, diferențierea veniturilor recurente de oportunitățile comerciale și controlul capitalului circulant.

În ceea ce privește dividendele aferente profitului anului 2026, orice propunere, inclusiv de răscumpărare de acțiuni urmată de anularea lor, în locul distribuirii unei părți din profit sub formă de dividend, va ține cont de profitul distribuibil, lichiditatea societății, necesarul de investiții și interesele pe termen lung ale companiei, urmând să fie supusă aprobărilor legale corespunzătoare.

4. Investiții și celelalte linii de business

Întrebarea 18.

Programul de investiții pentru 2026 a fost de aproximativ 16,3 milioane lei, în timp ce plățile pentru achiziția de active pe termen lung din primele nouă luni au fost de numai 1,92 milioane lei. Ce investiții au fost efectiv realizate până la 30 septembrie și ce proiecte au fost amânate pentru 2027? Mă interesează în special extinderea depozitului din București, estimată anterior la 4,8 milioane lei, și investițiile în capacitatea de depozitare la rece.

Răspuns:

Programul de investiții aprobat pentru anul 2026 reflectă obiectivele de dezvoltare și modernizare avute în vedere la momentul fundamentării sale.

Valoarea investițiilor bugetate și plățile efectuate pentru achiziția de active pe termen lung nu reprezintă indicatori direct echivalenți, întrucât realizarea proiectelor presupune etape de autorizare, contractare, implementare, recepție și plată.

REMEDIA urmărește prioritizarea investițiilor în funcție de necesitățile operaționale, randamentul economic și menținerea unei poziții financiare echilibrate.

Întrebarea 19:

Pe segmentul BD ROWA, raportul menționează instalarea a încă doi roboți, la Jibou și Beiuș, echipa tehnică ajungând la 26 de unități operaționalizate. Totuși, segmentul înregistrează o pierdere operațională de aproximativ 373 mii lei la nouă luni. Ce explică această pierdere și când estimați că activitatea va ajunge pe profit? Ce proiecte noi aveți semnate sau în negocieri cu spitalele, inclusiv cele finanțate prin PNRR? Ce rezultate financiare au adus cele cinci instalări din Israel și serviciile prestate în Slovenia? Mai există discuții privind externalizarea serviciilor tehnice și în ce condiții?

Răspuns:

Activitatea diviziei BD Rowa are un caracter distinct față de distribuția farmaceutică, rezultatele fiind influențate în mod direct de calendarul proiectelor, momentul instalării roboților și serviciile tehnice asociate. Pierderea operațională de aproximativ 373 mii lei înregistrată la 30.09.2026 trebuie privită și prin prisma decalajelor dintre contractarea, livrarea și instalarea echipamentelor, precum și a costurilor indirecte alocate diviziei.

Patru dintre cele cinci instalări planificate pentru Israel sunt in curs de realizare in T4, veniturile aferente urmând să contribuie la rezultatul financiar al perioadei.

În paralel, continuăm demersurile pentru externalizarea serviciilor tehnice, măsură care urmărește optimizarea costurilor și eficientizarea activității diviziei.

Pentru anul 2027, avem deja contractate trei lucrări de instalare a unor echipamente robotizate în farmacii de circuit deschis, planificate pentru lunile februarie și martie.

Mulți clienți interesați așteaptă finanțări nerambursabile, ceea ce amână deciziile de achiziție. REMEDIA participă la proceduri de achiziție pentru soluții de automatizare în unități sanitare, inclusiv proiecte finanțate din fonduri europene.

Întrebarea 20:

În ceea ce privește participațiile în Pharma Expert Spedition (50%) și Novoengrama (24%), ce rezultate au înregistrat fiecare în primele nouă luni? În situațiile consolidate apare o contribuție pozitivă din investițiile contabilizate prin metoda punerii în echivalență. Cât din aceasta provine de la fiecare companie? Aș dori și o clarificare privind tarifele de transport pe care Remedia le plătește către Pharma Expert Spedition, având în vedere că aceasta asigură o parte importantă din transporturile grupului.

Răspuns:

Contribuția din investițiile contabilizate prin metoda punerii în echivalență provine integral de la Pharma Expert Spedition (PES) (participație 50%), la noua luni, contribuția recunoscută este de aproximativ 283 mii lei. Participația de 24% deținută în Novoengrama nu este contabilizată prin metoda punerii în echivalență, ci ca investiție financiară, generând venituri pentru REMEDIA exclusiv prin dividendele distribuite.

Serviciile de transport prestate de PES către REMEDIA Distribution & Logistics sunt contractate în condiții de piață și aprobate conform procedurilor interne. Tarifele individuale și celelalte condiții comerciale contractuale sunt informații comerciale confidențiale.

5. Acționariat, guvernanță și alocarea capitalului

Întrebarea 21:

În privința programului de răscumpărare pentru SOP 2026-2027, în limita a 954.808 acțiuni și la un preț cuprins între 0,70 și 1 leu, când estimați că va fi lansată oferta și la ce preț? Există intenția ca acționarul majoritar, dl. Țăruș, să nu participe la ofertă? Întreb și în contextul precedentelor din 2023 și 2025, când acesta a vândut aproximativ 95%, respectiv 97,5% din acțiunile răscumpărate. Ați lua în considerare o alocare pro-rata, cu abținerea acționarului majoritar? În aceeași ordine de idei, a fost analizată propunerea discutată în august privind răscumpărarea de acțiuni în vederea anulării, în locul distribuirii unei părți din profit sub formă de dividend? Care a fost concluzia?

Răspuns:

Programul aprobat prin Hotărârea AGEA nr. 95 din 19.03.2026 (maximum 954.808 acțiuni, preț între 0,70 și 1 leu/acțiune) va fi derulat astfel încât la data împlinirii perioadei de vesting de 12 luni (sfârșitul lunii noiembrie 2027) acțiunile să fie răscumpărate și în proprietatea REMEDIA, pentru a putea fi transferate către beneficiarii care îndeplinesc condițiile programului. Estimăm finalizarea în a doua jumătate a anului 2027. Data lansării și prețul ofertei vor fi stabilite de Consiliul de Administrație în limitele aprobate de AGEA. Ele vor fi făcute publice prin documentul de ofertă, după aprobarea acestuia de către ASF.

Oferta publică de cumpărare se adresează în condiții egale tuturor acționarilor. Dacă se subscriu mai multe acțiuni decât numărul vizat, alocarea se face proporțional (pro-rata), în condițiile documentului de ofertă. Decizia de a subscrie aparține fiecărui acționar, iar societatea nu se poate pronunța asupra intențiilor unui acționar.

Propunerea de răscumpărare de acțiuni în vederea anulării ca alternativă la dividend necesită evaluarea oportunității economice și adoptarea aprobărilor corporative prevăzute de lege. Analiza urmărește tratamentul egal al acționarilor, efectele fiscale și lichiditatea acțiunii. Dacă Consiliul va propune o astfel de operațiune, ea va fi supusă aprobării AGEA prin convocator public, cu respectarea cerințelor legale și informarea egală a acționarilor.

Întrebarea 22

Referitor la SOP-ul aprobat în iunie 2026, câte acțiuni au fost alocate efectiv membrilor Consiliului de Administrație și dlui. Țăruș? Raportul arată o creștere a beneficiilor acordate angajaților sub formă de instrumente de capitaluri proprii la 645 mii lei, precum și o cheltuială aferentă planului de acțiuni de aproximativ 577 mii lei. Cum se corelează aceste valori cu alocările efective și care sunt condițiile de acordare și de vesting?

Răspuns:

SOP aprobat în AGEA din martie va fi derulat începând cu sfîrșitul lunii noiembrie 2026; în acest moment se desfășoară definitivarea criteriilor de acordare și evaluările individuale, pe baza cărora vor fi stabilite persoanele eligibile și acțiunile alocate fiecăruia, inlcusiv pentru conducere.

Situațiile financiare publice prezintă separat beneficiile recunoscute în capitalurile proprii aferente instrumentelor acordate angajaților și cheltuiala contabilă a planului, cheltuiala aferenta SOP se recunoaste trimestrial, proporțional cu perioada aferenta drepturilor acordate. Acestea nu trebuie confundate cu numărul de acțiuni efectiv transferate sau cu o plată de numerar. Detaliile programului SOP se supun hotărârilor și documentelor corporative publicate.

Întrebarea 23.

Aș dori și o clarificare privind remunerația TARUS e.U. în sume absolute, atât pentru 2025, cât și pentru primele nouă luni din 2026. Raportul de remunerare prezintă în principal ponderi din profit, de exemplu 4,48%, dar nu și valorile efective. Cum se va ajusta componenta variabilă în funcție de rezultatul final din 2026?

Răspuns:

Remunerarea conducerii este stabilită potrivit politicii de remunerare și documentelor contractuale aprobate de organele societare competente. Informațiile privind remunerațiile sunt prezentate în raportările societății, în conformitate cu obligațiile de transparență aplicabile.

”TARUS” - Valentin Norbert TARUS e.U. a fost remunerate doar cu componenta fixa, astfel:

-360.000 lei (total costuri) pe 2025 (reprezentând 2,2% din profitul brut consolidat).

-300.000 lei (total costuri), pe primele 10 luni din 2026.

Întrebarea 24:

În ceea ce privește contractul de Market Maker cu IFB Finwest, semnat în iulie 2026, ce rezultate a avut până acum în termeni de lichiditate, volum tranzacționat și reducere a spread-ului? Au fost transferate sau vândute către market maker cele 300.100 de acțiuni proprii aprobate prin AGEA din 26 august și, dacă da, la ce preț? Care este costul serviciului prestat de IFB Finwest?

Răspuns:

Contractul cu IFB Finwest a fost comunicat public, se derulează de la 03.08.2026, pe 12 luni, cu posibilitate de prelungire, și urmărește îmbunătățirea lichidității și a condițiilor de tranzacționare pentru acțiunea RMAH, în acest moment se asigură atât cumpărarea cât și vânzarea de acțiuni REMEDIA. Cel mai important rezultat este reducerea spreadului median, de la aproximativ 1,4% la 0,6-0,7%. Volumele tranzacționate depind în mare măsură de condițiile generale de piață și de evoluția emitentului. De aceea, o evaluare relevantă a impactului asupra volumului necesită un orizont mai lung decât cele aproape patru luni de activitate. Condițiile comerciale ale contractului de Market Maker sunt confidențiale, conform înțelegerii dintre părți.

În ceea ce privește cele 300.100 de acțiuni proprii care fac obiectul hotărârii AGEA din 26 august 2026, precizăm că operațiunea de transfer nu a fost încă realizată. Implementarea hotărârii presupune parcurgerea formalităților legale de înregistrare și publicitate, inclusiv publicarea în Monitorul Oficial al României, Partea a IV-a, precum și respectarea termenelor legale relevante.

Durata acestor formalități este influențată de termenele de procesare și publicare ale instituțiilor competente, respectiv Registrul Comerțului și Monitorul Oficial, aspecte care nu se află sub controlul direct al societății.

REMEDIA urmărește finalizarea procedurilor necesare și va asigura implementarea operațiunii după îndeplinirea condițiilor legale aplicabile, cu respectarea hotărârii AGEA și a reglementărilor pieței de capital. Orice transfer efectiv de acțiuni proprii va fi comunicat în conformitate cu obligațiile legale de transparență.

Întrebarea 25

Având în vedere că mandatul actualului director general este de un an, până în mai 2027, care sunt indicatorii pe baza cărora va fi evaluată activitatea sa? Există obiective concrete privind profitabilitatea, creșterea vânzărilor, eficiența operațională și generarea fluxurilor de numerar?

Răspuns:

Evaluarea activității directorului general se realizează potrivit cadrului de guvernanță corporativă, indicatorilor aprobați de Consiliul de Administrație și prevederilor contractului de mandat.

Evaluarea activității directorului general revine Consiliului de Administrație, în raport cu responsabilitățile mandatului, obiectivele stabilite și rezultatele obținute.

Profitabilitatea, evoluția vânzărilor, eficiența operațională și generarea fluxurilor de numerar sunt dimensiuni relevante pentru aprecierea performanței companiei.