Data: 19 noiembrie 2026
Locatie: TC REMEDIA, Romania
Participanți:

Farmaceutica REMEDIA	Valentin-Norbert TARUS	Presedinte CA
	Theodor COJOCARU-TOTH	Membru CA
	Cristian PLOCON	Membru CA
	Roxana ULMEANU	Director General
	Mihai MUSATESCU	Director vanzari spitale
	Andrei DRAGHICI	Director logistică FRDL Depozit Deva
	Andi DRANICEANU	Director logistică FRDL Depozit București
	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
	Florin LUPAȘ	Manager administrativ
Actionari	Istvan Sarkany, Dan Segal, Cosmin Sabau, Daniel Dumitras, Gabriela Sfaca, Luiza Ionica, Nicoleta Coman, Mihaela Carutasu, Monica Matei, Marius Talaba, Emese Kovacs, Paunita Boeriu	
Analisti/invitati	Ovidiu SERDEAN	IFB Finwest

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

Dl. Valentin-Norbert TARUS, Președinte CA, dorește să transmită câteva aspecte legate de activitatea Remedia în primele nouă luni ale anului 2026:

- Rezultatele la 30.09.2026 dovedesc reziliența Remedia și posibilitatea de a face față unor situații deosebite în condițiile de pe piața farmaceutică din acest an;
- Remedia a reușit să stabilizeze fluxurile și sperăm că rezultatul va rămâne în creștere, așa cum a fost la trimestrul III, și până la sfîrșitul anului;

Dna Aurora CRISTESCU, contabil șef FRDL, prezintă rezultatele consolidate la trimestrul 3 din 2026, cifra de afaceri, veniturile, cu împărțirea pe categorii de venituri, costurile, defalcate pe categorii de cheltuieli, rezultatul operational si financiar, cu prezentarea rezultatului final brut și net, activele consolidate.

Dl. Theodor COJOCARU-TOTH, membru CA, intervine și transmite că, la nivel individual, s-a menținut o lichiditate solidă. În ansamblu activitatea pe primele 9 luni este bună, dar necesită o eficiență operațională mai ridicată. Prioritățile managementului vizează îmbunătățirea contribuției economice a activităților comerciale, controlul costurilor, optimizarea capitalului de lucru și dezvoltarea activităților cu valoare adăugată, consolidând capacitatea grupului de a transforma veniturile în profit și numerar și menținând disciplina financiară și orientarea către dezvoltarea sustenabilă.

Dl. Valentin-Norbert TARUS, Președinte CA, transmite că rezultatele pe primele 9 luni din 2026 sunt puternic influențate de condițiile de piață, dar și de cauze interne care trebuie optimizate. O invita pe Roxana ULMEANU, Director general, să sintetizeze condițiile de piață în care se desfășoară activitatea Remedia.

Dna. Roxana ULMEANU, Director General, transmite că fondul politico-economic din ultimul an a fost unul din cele mai grele din ultimii zece ani. Ne confruntăm cu o serie de evenimente: modificarea TVA-ului pentru suplimente alimentare de la 9 la 21%; dispariția unui număr de peste 700.000 de asigurați din sistem (coasigurații); tăieri bugetare; aprobarea târzie a bugetului și cu un deficit de 15% față de anul trecut, ceea ce a dus la cerere mai scăzută din partea spitalelor și farmaciilor; cursul valutar în creștere cu 7% față de anul trecut, creștere neregăsită în actualizarea prețurilor pe lanțul de distribuție. Toate aceste au făcut ca cererea să fie mult mai mică față de anul trecut; CEGEDIM raportează o scădere în unități, pe an, pe medicamente de aproximativ 8% față de anul trecut, si de 17% pe OTC-uri si suplimente. În plus, există o luptă între cotă de piață și menținerea cifrelor derulate până în trecut cu producătorii a fost acerbă între distribuția locală. Pentru mentinerea de volume liniare am erodat marjele. Totul suprapus pe o creștere semnificativă a costurilor pe transporturi, creșterea carburanților.
Exista o serie de factori interni, legați de costuri, la care lucrăm pentru optimizare începând cu anul următor.
Perspectiva este pozitivă, din semestrul 2 cifrele au un trend pozitiv, varful in vanzari este in ultimul trimestru, octombrie este foarte bun. Estimarea este optimistă.

Dl. Valentin-Norbert TARUS, Președinte CA, transmite ca pe domeniul comercial Remedia a instalat un nou director comercial, dl. Daniel Rotaru, cu 30 de ani de activitate in domeniul farma, cunoaște piața, cunoaște producătorii, furnizorii. In acest context, pentru 2027, ne gandim la o reorientare, daca in 2026 am mentinut cifra de afaceri platind cu marja, cu discounturi mai mari, rezultand rezultate mai slabe, prezumtiile conducerii sunt mai bune pentru sfarsitul anului. Dar pe termen lung trebuie sa revizuim produsele comercializate de Remedia, ce cumparam si ce vindem, poate trebuie restructurate niste directii de activitate, cu costurile corespunzatoare. Asa cum se vede si in presa, farmaciile sunt la limita sustenabilitatii, dar conex acestora este si segmentul de distributie oferit de Remedia. In acest an Remedia nu a reusit sa asigure vanzarile preliminate pentru roboti, raman increzator ca robotii reprezinta o solutie pentru farmacii, in contextul provocarilor din acest an. Farmaciile isi vad de prioritatile de supravietuire zilnica, mai degraba, decat de a investi in roboti. Robotul asigura optimizarea depozitarii, reducerea expiratelor, crearea de timp pentru discutiile cu pacientii, este o chestiune de timp. Remedia investeste in aceasta directie, va veni si timpul cand vanzarile de roboti vor creste. Exista o presiune in piata asupra farmaciilor independente, care reclama lispa de sustinere din partea marilor lanturi de farmacii care sunt si principallii distribuitori ai farmaciilor individuale. Marile lanturi, pentru produse deficitare pe piata (exista exemple vehiculate public) dau prioritare business-ului propriu. Aici poate fi o perspectiva buna pentru Remedia, care fiind un distribuitor mediu, neutru, poate sa-si creasca vanzarile catre lanturi mici si medii de farmacii independente, care nu au contracte de furnizare directe cu firmele multinationale mari care opereaza prin 4-5-6 distribuitori, Remedia are contracte cu firmele multinationale. Raman optimist, chiar daca anul se incheie cu rezultate diminuate fata de cele poate, prea optimist, preconizate, vom proiecta pentru anul viitor o pozitie care sa duca la rezultate bune pentru Remedia. Avem si un director bun pe logistica la Bucuresti, dl Draniceanu care poate ca va rezolva sincopele in fluxul de medicamente. Intreaga conducere ia cu responsabilitate dusul rece a pietei si va aduce o prestatie buna anul viitor, chiar daca conditiile de pe piata nu vor fi roz, Remedia a trecut prin multe, va trece peste dificultățile de moment.

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

Dl. Florin CADIA transmite ca dl Istvan Sarkany, investitor, are un set de intrebari, transmise si pe mail.

Dl. Istvan Sarkany, actionar, transmite ca va alege cateva intrebari, mai importante. Intreaba avand în vedere ca au fost prezentate perspectivele, daca estimarea de buget prezentata anterior ramane valabila.

Dna. Roxana ULMEANU, Director General, transmite ca estimarea ramane valabila, eventual cu o deviatie de +/- 5%, cifrele pe octombrie si noiembrie arata bine.

Dl. Istvan Sarkany, actionar, intreabă cum ar putea începe anul viitor, dacă se estimează ca anul să înceapă cu probleme ca și anul acesta?

Dna. Roxana ULMEANU, Director General, consideră că nu există industrie care să nu fie impactată de criza financiară cu care ne-am confruntat, suntem țara cu cea mai mare inflație din Uniunea Europeana. Ne așteptăm ca și anul viitor să existe probleme în votarea și alocarea bugetului. Rezultatul celor care depind de banii statului este în strânsă legătură cu bugetul. Asteptam să vedem bugetul pentru a ne pronunța.

Dl. Valentin-Norbert TARUS, Președinte CA, dorește să adauge câteva completări, pentru cei care nu sunt in business-ul de medicamente zilnic. Remedia, cand a inceput business-ul cu medicamente, a inceput pe un model in care erau medicamente ieftine, cu pret de 2-3 lei, facute de industria locala, cu marje de distributie de 15%, la ora actuala piata s-a schimbat radical, au aparut medicamente de mii de euro, unde farmacia si distribuitorul castiga 30 de lei. De la un model de business sustenabil, cam pana in 2010, bazat pe aceasta structura de preturi si marje facute de Ministerul Sanatatii, (trebuie tinut cont ca 75-80% din medicamentele dintr-o farmacie sunt medicamente cu prescriptie), cu preturi si marje impuse, model greu sustenabil astazi. Farmaciile incearca reorientari; la nivel de reglementator se discuta despre introducerea de servicii de ingrijire medicala primara (inainte de medic sa mergi la farmacie sa faci testari, vaccinuri antigripale), pentru rezolvarea problemelor unei verigi importante, farmacia. Nu numai ca aceasta rezolvare intarzie, dar nici macar corecturi nu se mai fac, preturile si marjele de distributie nu au mai fost revizuite din 2009, timp in care salariile au crescut, combustibilul a crescut, plus aceasta modificare a structurii pietei, trecerea la medicamente scumpe, a caror achizitie si comercializare inseamna bani, riscuri si costuri.

Dl. Istvan Sarkany, investitor, intreaba daca este vreo persepectiva de actualizare a marjelor, pentru ca 30 de lei nu e sustenabil.

Dna. Roxana ULMEANU, Director General, raspunde ca sunt discutii mai vechi pentru actualizare, începute de acum 3 ani, de Ministerul Sanatatii cu consultanti IQVIA, dar concluziile si deciziile sunt amanate de pe un an pe altul, tot din cauza deficitului bugetar. Exista petitii facute de asociatiile distribuitorilor, ale farmaciilor, pe aceasta speta, in fiecare an.

Dl. Istvan Sarkany, investitor, intreaba daca mai este sustenabil business-ul de distributie de medicamente daca nu se schimba aceasta abordare, logic ar fi ca marja sa fie procent din valoarea medicamentului.

Dna. Roxana ULMEANU, Director General, transmite ca abordarea s-a pretat in 2009 cand produsele cu pret cu ridicata de peste 300 de lei erau pana in 10% si necesitau un referat special, actualmente medicamentele din acest palier de pret se apropie de 40%, ponderea din ce in ce mai mare si business-ul tot mai greu sustenabil. Sunt discutii pentru actualizare de preturi, asteptari sunt pentru 30 iunie 2027, dar nu avem date referitoare la modificare si preturi pe care ne putem baza.

Dl. Istvan Sarkany, investitor, intreaba legat de platile devansate, daca mai sunt sold de avansuri la 30.09, unde trebuie obinut discount si cand se revine la plati normale, cand se elibereaza si cat numerar se elibereaza.

Dna. Roxana ULMEANU, Director General, raspunde ca plati devansate se fac mai cu seama in partea a doua a anului, pe spitale volumul este în creștere, începând din luna septembrie până în luna decembrie. Sunt furnizori la care limita de credit nu este suficientă și trebuie să facem anumite plăți devansate, pe o parte din ele primim și discounturi financiare, situatia revine la normal din ianuarie, ianuarie si februarie sunt luni cu rulaj mic pe spitale.

Dl. Istvan Sarkany, investitor, doreste sa afle daca in T4 se asteapta un rulaj mai mare pe

spitale, mai ales in decembrie.

Dna. Roxana ULMEANU, Director General, confirma si specifica faptul ca solicitarile de la spitale sunt exact pe zona de produse inovative, originale, scumpe, sunt programele nationale pentru care se aloca suplimentari de la buget.

Dl. Istvan Sarkany, investitor, intreaba daca platile pentru acestea asteapta incasarea la inceputul anului viitor.

Dna. Roxana ULMEANU, Director General, confirma acest fapt.

Dl. Istvan Sarkany, investitor, doreste sa afle legat de reducerea de costuri, ce a fost optimizat.

Dna. Roxana ULMEANU, Director General, transmite că săptămâna viitoare va fi o sedinta a conducerii pentru discutarea optimizărilor și eficientizarea activităților.

Dl. Istvan Sarkany, investitor, doreste sa afle câte farmacii independente ar mai fi la nivel de țară cu care Remedia nu are contract.

Dna. Roxana ULMEANU, Director General, transmite ca sunt 4000 de puncte de lucru, farmacii independente pe piață, doar câteva sute de farmacii cu care Remedia nu are contract, dar multe sunt farmacii neeligibile din punct de vedere financiar, Remedia are toate soldurile farmaciilor acoperite de asigurare.

Dl. Istvan Sarkany, investitor, observa ca farmaciile au probleme financiare.

Dna. Roxana ULMEANU, Director General, raspunde ca se remarcă o migrare destul de mare a farmaciilor independente, respectiv vânzarea licențelor farmaciilor independente către lanțurile naționale, in perioada aceasta de criză.

Dl. Valentin-Norbert TARUS, Președinte CA, transmite o intrebare de pe chat legata de reducerea de cheltuieli, cati oameni, cate rute de transport s-au redus, cat a costat restructurarea, au crescut prestatiile externe.

Dna. Roxana ULMEANU, Director General, transmite ca Remedia are externalizat transportul catre Pharma Expert Spedition (PES) care are expertiza pe zona farma, nu au fost reduse rutele, am incercat sa optimizam livrarile saptamanale. Saptamana viitoare vom avea o intalnire legata de optimizări, implicit tăieri de costuri. Au fost taieri de asigurari medicale, tichete de 1 iunie, cheltuieli administrative, discounturi in farmaciile din grup pentru angajati, un pachet de beneficii la care s-a renuntat.

Dl. Istvan Sarkany, investitor, intreaba daca s-a luat legatura cu alti distributiori, nu foarte mari, pentru colaborari, piata se va consolida.

Dl. Valentin-Norbert TARUS, Președinte CA, este de acord cu dl Sarkany, este loc pentru colaborari si va avea loc o consolidare a pietei. Exista discutii cu alti distribuitori si colaborari, desigur cu respecarea legislatiei privitoare la concurenta. Dorim implementarea la Remedia a unor contracte pe termen mai lung, care sa dea fluiditate si cursivitate business-lui.

Dl. Istvan Sarkany, investitor, da exemplu compania ROPHARMA, care este din Brasov si sunt colegi si concurenti cu Remedia.

Dl. Valentin-Norbert TARUS, Președinte CA, transmite ca ROPHARMA si Remedia nu sunt in mare masura concurenti, ROPHARMA are un lant puternic de farmacii, in timp ce Remedia a iesit din acest business, Farmaciile Remedia reprezinta 1% din cifra de afaceri. La ROPHARMA business-ul de farmacii probabil ca este 70-80%, daca nu mai mult, ei fac multa distributie catre farmaciile proprii. Avem dialog cu reprezentantii ROPHARMA, colaboram bine.

Dl. Theodor COJOCARU-TOTH, membru CA, transmite că Remedia are o poziție foarte bună în piață, mai ales prin faptul că se integrează pe tot lanțul de la achiziții directe, distribuție farmacii, iar acum, complementar, cu partea de digitalizare prin roboți, în viitor considerăm și o parte software, care să complimenteze digitalizarea distribuției și a procesului farmaceutic. Un aspect favorabil este participația de 50% din PES, compania de logistica specifica, care are un focus pe atragerea de noi clienti. Este urmarita maximizarea atat a volumelor per masina cat si per traseu, astfel încât să ajungem la un cost optim, per livrare și per pachet. Bineînțeles, diversificare este o cuvânt cheie pentru Remedia ca să atragem business în zone adiacente obiectului nostru de activitate și totodată întărirea disciplinei comerciale.

Dl. Cristian PLOCON, membru CA si administrator FRDL, transmite ca Remedia a anticipat aceste vremuri inca din vremurile de dezvoltare, de vanzari bune, in sensul ca a cautat sa optimizeze costurile, restrângând depozitele, astfel încât am putut ajunge in orice colț al țării în maxim 24 de ore din doar 2 depozite centrale. Am încercat să optimizăm activitatea în depozite. Am început de anul trecut implementarea unei WMS - un program de management de depozit. Acum suntem în perioada în care optimizăm fluxurile din depozit. Lucrurile nu au mers chiar de la început bine, eficient, dar asta nu ne împiedică să ne dezvoltăm activitatea, nu am afectat relația cu clienții decât în foarte mică măsură. A fost creat in cadrul PES un consiliu director, pe langa administratorul firmei, în care am încercat să optimizăm această activitate, relația cu clienții noi s-a dezvoltat destul de bine, reușind să intre pe profit încă de anul trecut. Anul acesta continuă mersul bun, lucrurile sunt stabile, am construit împreună cu PES, avem clienți noi, încercăm să menținem rutele actuale și să livrăm în continuare la cât mai mulți clienți, astfel încât să asigurăm suport, în special pentru farmaciile independente. Costurile sunt cam la limită, nu știm ce am mai putea restrânge, dar încercăm, micile corecții le-am făcut, dacă e nevoie de corecții mari, să sperăm că nu, probabil că le vom face începând din 2027.

Dl. Dan Segal, investitor, transmite pe chat o intrebre legata de rascumpararea actiunilor pentru SOP, cand se va derula, ce pret pentru actiune, daca dl. Tarus va participa la rascumparare.

Dl. Florin CADIA, Director sustenabilitate, transmite ca rascumpararea actiunilor se va realiza sigur anul viitor, tinand cont de fluxul de numerar si de momentele de derulare a operatiunii de rascumparare: depunere dosar la ASF, aprobare de catre ASF, derulare rascumparare, astfel incat la sfarsitul lunii noiembrie 2027, cand se implineste perioada de vesting actiunile sa fie in proprietatea Remedia, pentru a putea fi transferate catre beneficiari. Referitor la pretul de rascumparare, acesta va fi stabilit conform reglementarilor in vigoare si va fi aprobat de ASF. Dl. Tarus este actionar si beneficiaza de aceleasi drepturi ca toti actionarii, Decizia de a subscrie aparține fiecărui acționar, iar societatea nu se poate pronunța asupra intențiilor unui acționar.

Dl. Istvan Sarkany, investitor, informeaza ca se poate înlocui inclusiv dividendul cu răscumpărare cu anulare de acțiuni, în anumite cazuri, dat fiind impozitul de 16 % care e destul de mare pentru dividende.

Dl. Florin CADIA, Director sustenabilitate, transmite ca propunerea este interesanta si conducerea o analizeaza.

Dl. Valentin-Norbert TARUS, Președinte CA, transmite ca e opțiune pe care o luăm în considerare, in functie de rezultatele pe 2026.

Dl. Ovidiu Serdean, IFB Finwest, transmite ca sunt luate în calcul toate sugestiile care pot aduce un plus în ceea ce privește partea de piață de capital. La inceputul anului s-a discutat de market maker pentru Remedia, ideea a fost implementata si din august Remedia are market maker, se asigura lichiditate, sunt actiuni la cumparare si la vanzare, cine doreste poate vinde si cumpara actiuni Remedia. Un alt beneficiu a fost reducerea spread-ului

(diferenta dintre actiunile la cumparare sia ctiunile la vanzare) care era la o medie de 1,4, a ajuns acuma undeva la 0,6 - 0,7.

Dl. Cristian PLOCON, membru CA, referitor la rezultatele PES la 9 luni, transmite ca acestea sunt bune, un pic peste asteptari.

Dl. Theodor COJOCARU-TOTH, membru CA, referitor la Novoengrama, transmite ca Nvoengrama nu intra la consolidare, este considerata ca investititie, si contribuie doar cu dividende la rezultatul anual, dar acum este undeva aproape de break-even.

Dl. Istvan Sarkany, investitor, doreste sa stie legat de roboti, care sunt asteptarile pentru sfarsitul de an si pentru anul viitor.

Dna. Roxana ULMEANU, Director General, transmite ca intr-adeva anul acesta vanzarile de roboti au mers mai slab, pe considerentul lipsei fondurilor nerambursabile pe aria de digitalizare. Avem cateva instalari programate pentru 2027, in februarie si martie, sunt discutii cu clienti de tip spital si alti clienti farmacii idnependente, speram sa se activeze fonduri nerambursabile, ceea ce duce la perspective mai favorabile anul viitor.

Dl. Istvan Sarkany, investitor, transmite ca la restul intrebarilor transmise se poate raspunde si printr-un comunicat.

Dl. Valentin-Norbert TARUS, Președinte CA, transmite ca deoarece nu mai sunt intrebari, se poate incheia conferinta.

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