

Teleconferinta cu analistii si investitorii, pentru prezentarea situatiilor financiare la semestrul I 2024

Din partea Companiei au participat: Paula Coman, Liviu Vatavu, Ovidiu Bataga, Darius Agafitei, Mihaela Obreja

Liviu VATAVU

Buna ziua,

Bine ati venit la teleconferinta pentru prezentarea rezultatelor financiare la Sem. I 2024. Din partea companiei Antibiotice, la teleconferinta participa:

- Dna Paula COMAN - Director Executiv Financiar
- Domnul Ovidiu BATAGA - Director Executiv Vanzari Nationale
- Domnul Darius AGAFITEI - Director Executiv Dezvoltare Afaceri si Vanzari Internationale
- Liviu VATAVU - dir Juridic si Guvernanta corporative si
- dna Mihaela OBREJA - Manager Managementul Riscului si Relatia cu Investitorii

Facem precizarea ca teleconferinta se inregistreaza.

Va prezentam astazi rezultatele financiare ale semestrului I 2024 si asa cum am spus de fiecare data, ne dorim ca aceasta intalnire sa fie una interactiva, va invitam sa puneti intrebari, sa ne intrerupeti atunci cand este nevoie cand considerati ca este necesar. Suntem aici pentru a discuta cu dumneavoastra, pentru a va raspunde la toate intrebarile si la toate solicitarile pe care le aveti.

Inainte de a incepe va rog si pe dumneavoastra sa va prezentati, sa ne spuneti cateva cuvinte.... Doamna Mandru?

Daniela Mandru

Buna ziua!

Numele meu il stiti, sunt analist financiar la Swiss Capital, o companie care in urma rezultatelor spectaculoase ale companiei dumneavoastra, noi ca si Broker dorim sa incepem acoperirea acestei companii si sper sa avem o legatura stransa pentru ca este necesar ca un analist sa poata prezenta corect situatia actuala a companiei si perspectivele de dezvoltare ale acesteia. Multumesc frumos!

Liviu VATAVU

Multumim si noi pentru prezentare si pentru interesul pe care il aveti fata de compania noastra. S-a alaturat intalnirii si domnul Ciprian NEDISAN.

Ciprian NEDISAN

Da, buna ziua!

Ma numesc Ciprian NEDISAN si sunt un investitor al companiei dumneavoastra si va urmaresc.

Liviu VATAVU

Multumim!

Domnul Gheorghe ILAS?

Gheorghe ILAS

Buna ziua!

Si eu de asemena sunt un mic actionar al Antibiotice Iasi.

Liviu VATAVU

Bine ati venit la intalnirea de astazi, ne bucuram sa va avem alaturi. Noi vom incepe prezentarea rezultatelor financiare la semestrul I si o rog pe doamna Paula COMAN, directorul nostru Executiv Financiar sa prezinte.

Paula COMAN

Rezultatele companiei in perioada ianuarie-iunie 2024, au avut o crestere a veniturilor totale cu 8%, a profitului brut cumulat cu taxa claw-back la nivel de 28%, vanzarile pe pietele internationale au crescut cu 25%, am avut locul 4 consolidat din punct de vedere al consumului de cutii pe piata romaneasca, cu o cota de piata de 4,6%, ne-am mentinut pozitia de lider valoric pe segmentul hospital si valoarea actiunii a fost la un nivel maxim de 3,3900 lei/actiune.

O sa-l rog pe colegul meu Ovidiu BATAGA sa puncteze pozitiile noastre din piata Romaniei.

Ovidiu BATAGA

Da, multumesc! Buna ziua!

Referitor la ritmul vanzarii, avem un slide pregatit in prezentare, sper ca il vizualizati. El sumarizeaza portofoliul pe care noi astazi consolidam vanzarile in piata, atat in Romania cat si in piata internationala. Dupa cum v-am obisnuit in discutiile anterioare, organizarea companiei este sub forma de divizii pentru ca incercam sa grupam portofoliile dupa destinatia lor si terapeutica pe care o acopera. Suntem in piata cu 182 de produse, acoperim 11 clase terapeutice, aici vorbim de produsele finite, pe langa acestea s-ar adauga si gama de substante active pe care o consolidam si suntem lideri mondiali de ceva vreme si anul acesta reusim sa ne mentinem pe aceeasi pozitie. In ceea ce priveste produsele din Divizia Orale suntem cu 85 de produse, mai mereu inovam aici si innoim portofoliul, vedem si in prezentare ca si anul acesta am continuat aceasta noutate in piata, am venit in schimb si cu o linie de business noua, un brand umbrela Vetaria, care acopera o gama de produse veterinare din zona de suplimente alimentare, suntem abia la inceput, am lansat-o undeva la finalul semestrului, in luna iunie. Pe langa acestea se adauga bineinteles gama care ne-a consacrat, antibioticele unde am venit cu gama de amoxiciline cu acid clavulanic si cefuroxima. Am completat si cu alte portofolii de tip NON-RX, gama Urexpert, Lejer si Soriso. La Topice, alta forma care ne consacra in piata unde suntem lideri avem un portofoliu de 55 de produse, am adus aici 3 noutati, o gama de dermato-cosmetice care cuprinde Siloderm si o extensie a gamei Tinero sub forma de crema si masca de fata.

La Divizia de Sterile, iarasi un nucleu de business care ne-a consacrat sunt 49 de produse prezente astazi in piata, majoritatea covarsitoare cu prescriptie unde este toata gama de cefalosporine si produse de ultima generatie, la acestea se adauga si doua OTC-uri, apa distilata si ser fiziologic.

Pe piata interna s-au consolidat vanzarile si in acest an, e o piata in dinamica, probabil ca urmariti si in presa comunicatele de la firmele de studii de piata CEGEDIM si IQVIA, noi lucram cu ambele.

Am consolidat vanzari in piata de 205,3 milioane lei, ne-am mentinut locul 4 dintr-un total de 345 de companii care sunt prezente in acest moment pe piata de generice, se consolideaza o cota fizica, in primul rand urmarim vanzarea in cutii, pentru ca ea consolideaza fabricatia, pentru ca suntem un producator si cel mai important producator de generice din Romania, cu 4,6% din aceasta cota.

Suntem lider cantitativ la formele consacrate, cum spuneam si anterior, la unguente peste 20% dintr-un total de 125 de companii. La gama de topice, supozitoare si ovule, aproximativ 30% dintr-un total de 49 de companii, la injectabile cam 60% din cota de piata fizica din aproape 60 de companii. Forma care ne consacra la infectioase este cea de capsule, suntem in continuare pe un loc 2 foarte onorant, undeva la 6,6% din cota de piata fizica dintr-un total de 190 de companii. Bineinteles si segmentul spitale este unul care ne-a consacrat vanzarea in ultima perioada, suntem acolo cu 13% din cota de piata generice, la fel ne mandrim cu aceasta cota intr-o piata in care activeaza 227 de companii, o piata in dinamica si foarte acerba sa zicem asa.

Daniela Mandru:

Pe piata domestica spuneti ca ati consolidat vanzari de 250,3 milioane lei, dar in cote pe piata din Romania aveti vanzari de 201,8 milioane lei. De unde este aceasta diferenta?

Ovidiu Bataga:

Nu este o diferenta: in acest slide prezentam vanzarea in piata la nivel de sell out (sursa cegedim sell out), in datele financiare, avem cifra de afaceri neta (este cea care rezulta din contractele cu clientii). Nu este o diferenta, ci este o alta structura si o alta sursa de informatii.

Daniela Mandru:

Ce inseamna sell out?

Ovidiu Bataga:

Sell out- iesiri din farmacii si spitale, consumul efectiv al pacientilor. Cegedim, ca si firma de studii de piata, strange si colecteaza datele de la farmacii si spitale, avand un esantion cu care colaboreaza si extrapoleaza datele de piata, adica ce consuma efectiv pacientul cand cumpara medicamente din farmacii si in spital.

Daniela Mandru:

Ok, ce am remarcat si imi e greu este ca schimbati tot timpul formatul rapoartelor, daca vin din urma am niste date, apoi furnizarea respectiva de date in rapoarte se opreste, de exemplu, doresc sa stiu ponderea RX si OTC la semestrul I. In Rapoarte ponderea RX si NonRX o faceti doar pe piata domestica, sau pe toata piata inclusiv cea internationala?

Ovidiu Bataga:

Aceste ponderi sunt doar pe piata domestica. La spitale vindem 30% din total, retailul este 70%, 14% OTC si 86% RX.

Daniela Mandru:

Daca aveti pozitia de lider pe spitale pe generice poate ne dati o valoare absoluta in milioane lei, a vanzarilor pentru spitale, la semestrul I.

Ovidiu Bataga:

Datele din rapoartele administratorilor sunt din 2 surse: datele financiare sunt cele auditate de tip cifra de afaceri neta, iar acolo unde vrem sa stim si cum avem pozitionarea in piata, ne bazam pe datele de la firmele de studii de piata, pe care le achizitionam (Cegedim si IQVIA). Ele nu sunt diferite, decat ca intr-o parte sunt consumurile efective din piata, iar in situatiile financiare avem cifra de afaceri realizata de companie. Sunt diferite doar ca surse de date. Sunt tot cutii vandute diferita doar destinatia. Destinatia marfii din Antibiotice este distributia, pentru ca noi vindem prin distributie produsele farmaceutice, iar datele Cegedim si IQVIA se raporteaza la consumul efectiv de catre consumatorul final. Atunci cand fabricam si gestionam cifra de afaceri neta trebuie sa ne raportam si la consumul efectiv din piata.

Daniela Mandru:

La impartirea pe canale de vanzare, aveti spitale, farmacii si retail. Initial, as fi zis ca retail-ul sunt farmaciile. La ce se refera retailul?

Ovidiu Bataga:

Sunt doua canale mari de vanzari in toate pietele: segmental Hospital - farmacia cu circuit inchis-spitalul si Retailul - farmacia cu circuit deschis. Retailul la randul lui este defalcat in Farmacii de tip Lant National si Farmaciile independente si regionale. Intre retail si farmacii nu sunt diferente. Retail-ul este integrator, cuprinde mai multe categorii de farmacii, inglobeaza si Lanturile Nationale si Minilanturile, farmaciile regionale.

Deci, cand vorbim de farmacii le-am splitat in farmacii independente si lanturi, iar cand vorbim despre retail incadram doar farmacii.

Daniela Mandru:

Multumesc!

Liviu Vatavu

Continuam cu prezentarea pietei internationale si daca sunt intrebari, revenim.

Darius Agafitei

Pe piata internationala urmarim trend-ul ascendent pe care il avem din 2021, practic inregistram o dublare a cifrei de afaceri, fata de 2023 o crestere cu 25%, crestere pe care ne-am planificat-o prin planurile noastre de expansiune teritoriala, atat pe substanta activa cat si pe produse finite. In ceea ce priveste substantele active, nistatina, ne-am consolidat pozitiile pe pietele pe care suntem traditionali, vanzarile mai importante de mentionat fiind in America de Nord si America Latina. Pe produse finite, in sem I 2024, am crescut cu 35% versus sem I 2023 si important este ca am abordat noi piete in planul nostru de expansiune teritoriala. Perioada de inregistrare a unui produs finit poate dura pana la 2 ani, depinde de autoritate, de tara, de politica fiecarei tari, dar noi am reusit anul acesta, sa intram cu produsele noastre in Italia, Polonia, Franta, Ungaria, Emiratele Arabe Unite si in semestrul II vom avea alte piete pe care vom lansa produsele noastre.

Paula Coman

Din punct de Vedere al situatiilor financiare, cifra de afaceri in perioada ianuarie-iunie 2024 a fost la nivel de 251 milioane lei si profitul brut de 78 milioane. Cifra de afaceri a crescut cu 15% in perioada ianuarie-iunie 2024, in comparative cu aceeaasi perioada a anului trecut, marja bruta, care reprezinta un indicator ce reflecta performanta activitatii noastre de vanzare si productie, a crescut cu 7,51% fata de aceeaasi perioada a anului trecut, valoarea adaugata a crescut cu 8,74%, in aceeaasi perioada analizata, profitul brut este de 78,4 mil lei cu 8,07% mai mare decat aceeaasi perioada a anului anterior, rentabilitatea profitului brut este de 22,35% comparabila cu cea a anului anterior, taxa pe valoarea adaugata a crescut cu 14% astfel ca rentabilitatea profitului brut si a taxei pe valoarea adaugata este de 28,4% comparabila cu cea din anul trecut, profitul net este de 74,2 mil lei, cu 20% mai mare decat in aceeaasi perioada a anului anterior, EBITDA este cu 15% mai mare decat in perioada ultimelor 12 luni inchise, asa se calculeaza ea, comparativ cu 12 luni ale anului anterior, activele circulante sunt cu 10% mai mult, activul net contabil este cu 22% mai mult, lichiditatea curenta este mai mare si gradul de indatorare este de 31,58%, cu 22% mai mare decat perioada anului anterior, stiind ca ne-am marit ritmul de investire in aceasta perioada si avem o linie de finantare pentru investitii, de la BEI.

Daniela Mandru:

Daca imi permiteti acici, pe acest slide...In mod normal am luat marja bruta si am impartit-o la cifra de afaceri si am obtinut un alt procent. Probabil dumneavoastra ati luat in calcul sell-out-urile. Facand acest calcul am obtinut un procent de 70,41% si nu 65,96%. La ce impartiti aceasta marja bruta de ati obtinut acest procent?

Paula Coman:

Nu am impartit la cifra de afaceri, este impartita la veniturile din exploatare, care includ si stocul marfurilor, (costul stocului marfurilor din fabrica, care se scad).

Daniela Mandru:

Am inteles, deci la total venituri din exploatare. Ce este aceasta valoare adaugata? Cum se calculeaza?

Paula Coman:

Sunt veniturile minus cheltuielile cu materialele si bunurile pe care le cumparam.

Daniela Mandru:

Sunt veniturile operationale...

Paula Coman:

Exact. Adica ce adaugam noi peste bunurile cumparate, reprezinta valoarea adaugata, dupa care se scad serviciile, manopera, cheltuielile cu munca vie si alte taxe.

In urmatoarele raportari vom pune si formulele, pentru a fi mai expliciti.

Avem o intrebare scrisa pe chat:

Ciornei Marius:

Pentru piata din UK, ati participat anul acesta la licitatii?

Darius Agafitei:

Da am participat la licitatie, urmeaza sa primim rezultatele la sfarsitul lunii septembrie - inceputul lunii octombrie.

Liviu Vatavu:

Ok, noi ne-am prezentat materialele, am primit intrebarile, consideram ca am raspuns acestor intrebari venite din partea dumneavoastra, dacda mai sunt alte intrebari, interventii, sugestii, alte puncta de Vedere...

Daniela Mandru:

Da, daca imi permiteti, acum pretul actiunii a crescut foarte mult in urma informatiilor de presa, si ale dumneavoastra ca sunteti in curs de contractare a unor imprumuturi nerambursabile, de 100 milioane de euro....

Liviu Vatavu:

Valoarea actiunilor noastre creste constant de o perioada buna de timp, in principal ca urmare a rezultatelor financiare foarte bune din ultimii ani.

Daniela Mandru:

Investitia de 100 milioane de euro, este impartita pe 3 categorii: productie, cercetare, resurse umane. Cum sunt alocate cele 100 milioane pe cele trei directii?

La ora actuala produceti un numar de 24 de medicamente critice, si aceasta investitie ar ridica acest numar undeva la 45. Care este valoarea vanzarilor de medicamente critice la ora actuala, daca aceste medicamente critice se integreaza in peisajul general al companiei, daca au aceleasi marje. Intrebarea este in 2027 cand se preconizeaza punerea in functiune a noii capacitati de productie, cam pe unde ar putea sa se duca vanzarile din aceste medicamente critice, aceasta investitie cam cat ar adauga la vanzari in 2030, sau dupa 2027 si la ce marje?

Liviu Vatavu:

Ar trebui sa tinem cont de faptul ca acest proiect investitional este in faza de proiect. Noi avem stabilite cateva repere pentru perioada viitoare, in toate domeniile pe care le-ati enumerat, atat in ceea ce inseamna o impartire pe diferite zone de investitie, resurse, umane, cercetare, productie, dar suntem in faza de proiect. Aceste informatii vor deveni publice si vor fi transmise catre toti stakeholderii in momentul in care vor avea un grad de certitudine ridicat. In ceea ce priveste celelalte intrebari, Ovidiu va va raspunde dar raspunsurile nu pot avea un grad de acuratete f ridicat, avamd in Vedere ca deocamdata sunt in faza de proiect.

Ovidiu Bataga:

La data zile, pe ce cunoastem noi si unele date sunt certe, vanzari la zi pe cele 24 de molecule, noi vindem 250 milioane de lei in sell in, sell out (aceleasi surse de date folosim pentru a anticipa vanzarile si a previziona viitorul). Ele se inscriu in marja generala a companiei pentru ca acolo este un mix de portofoliu, sunt produse injectabile care ataca spre spitale si portofoliul de tip RX care ataca farmaciile. Pe licitatii si farmacii acolo imbina marje generale, deci nu sunt unele mai bune decat altele. In 2027, cu ce previzionam la acest moment, piata este intr-o continua dinamica, ele sunt pe o lista de medicatie, dar vanzarile au dinamica lor. Ceea ce stim noi astazi, prognoza arata ca in 2027 ne dorim sa crestem vanzarile cu 40% pe aceste molecule, bineinteles adaugam si lista de noutate, unde zicem noi ca vom adauga in portofoliu un numar de molecule din acea lista si pe baza proiectului si pe baza inovarii portofoliului. La 2030 este putin prematur, previziuni mai mari de 3 ani de zile cu acuratete nu prea se intampla in piata farmaceutica. Anul 2027 este mai apropiat si aici tintim ca vanzarea sa creasca cu 40%.

Liviu Vatavu:

Din 2010 pana in 2024, planurile de afaceri ale noastre s-au realizat, dar cu acesata precizare, sunt intocmite pentru perioade pe termen mediu si lung, dar le ajustam periodic in fiecare an in functie de caracteristicile pietei, ale preturilor, ale competitiei.

Daniela Mandru:

Din cele 250 milioane lei vanzari sell out in Romania la sem I, 27% sunt medicamente critice?

Ovidiu Bataga:

Nu, noi vindem in sell out la sem I cam 500 milioane, jumatate din ele acopera moleculele din acest gen (critice), deci cam 35% din total.

Daniela Mandru:

Ponderea medicamentelor critice in cifra de afaceri?

Ovidiu Bataga:

O tremie din vanzari, o tremie putem considera.

Daniela Mandru:

Ok, o tremie si anul acesta credeti ca veti avea un raspuns final din partea Uniunii Europene cu privire la acest proiect de finantare? Adica sa ne asteptam anul acesta sa se vina cu o decizie finala de aprobare a proiectului sau mai asteptam?

Liviu Vatavu:

Din informatiile pe care le avem, pana la finalul anului vom avea raspunsul cert.

Daniela Mandru:

Alocarea acestor investitii pe productie, resurse umane si cercetare dezvoltare

Liviu Vatavu:

Incercam sa va raspund la aceasta intrebare in interventia mea anterioara si anume, spunandu-va ca suntem intr-o etapa de proiect privind aceasta investitie, iar alocarea pe cele trei domenii nu este stabilita cu un grad de acuratete de 100% pentru a o face public si a o transmite catre dumneavoastra. Vom reveni cu aceste informatii la momentul in care le vom avea.

Intrebari venite pe chat:

Fondurile de 100 milioane euro sunt certe pentru Antibiotice sau in faza de proiect?

Liviu Vatavu:

Tocmai am raspuns la aceasta intrebare.

Marius Ciornei:

Strategia The Future Together este publica pe site-ul companiei?

Liviu Vatavu:

Nu, Strategia The Future Together reprezinta planul nostru de afaceri, pe care il transpunem in indicatori de performanta anuali, pe care ii publicam, dar strategia pentru perioada 2020-2030 nu este publica.

Marius Ciornei:

Vanzarile Antibiotice sunt sezoniere, mai mari in Q1 si Q2 si mai mici in Q3 si Q4?

Ovidiu Bataga:

Nu, aici as indrazni eu un raspuns: noi lucram in planul de afaceri si planul de buget al fiecarui an cu un echilibru intre trimestre. Cred ca anul acesta chiar am atins acest echilibru, pentru ca in semestrul 1 suntem fix la jumatatea cifrei de afaceri planificata pentru acest an... Ele putem spune ca au un caracter sezonier, anumite molecule din interiorul vanzarilor, dar per total, cifra de afaceri se echilibreaza intre trimestre si la semestre, dovada este ca cifra de afaceri la sem 1 este de 350 milioane din cele 700 planificate.

Gheorghe Ilas:

Mai am eu o intrebare: stiu ca ati semnat pentru solutiile injectabile in Belgia si Italia. Ati semnat contracte cu companii care lucreaza cu sectorul public sau cu sectorul privat? Nu vreau numele companiilor, dar vreau sa stiu cu care sector se lucreaza.

Darius Agafitei:

Comaniile cu care am semnat contracte pentru dezvoltarea portofoliului sunt companii, parteneri, distribuitori, producatori privati care lucreaza cu autoritatile si cu alti distribuitori privati din tarile respective.

Daniela Mandru:

Da, am revenit eu... in BVC pe anul 2024 care prezinta si datele pe 2025 si 2026, nu stiu cum sa interpretez: aveti acolo la surse de finantare pentru investitii aveti acele facilitati fiscale de 85 milioane de lei, care de fapt ele sunt, e profitul dumneavoastra, nu e nicio facilitate fiscala...bine, am inteles eu ca se scade taxa de profit....

Paula Coman:

Nu. Din profitul curent al companiei, trimestrial, conform codului fiscal, putem deduce valoarea investitiilor pe anumite categorii care sunt specificate clar in codul fiscal si atunci, nu platim nici impozit pe profit si nici nu repartizam profitul respectiv ca dividend. De aceea, pentru ca este legat de codul fiscal, e considerata facilitate fiscala curenta, a anului curent.

Daniela Mandru:

Ok, am inteles. Si tot acolo, la 2024 aveti un state buget allocation de 23.579.000, intai am crezut ca sunt acele fonduri PNRR, dar nu reusesc sa concilies cifra, pentru ca pe fonduri PNRR ati luat 4 milioane de lei. Ce reprezinta acest state buget allocation de 23.579.000 la surse de finantare?

Paula Coman:

Cred ca sunt amortizarile.

Daniela Mandru:

Nu, nu, nu ca eu mi-am trecut exact cum le aveti dumneavoastra acolo: amortizarea este 38.397.000. Stati sa va citesc in romaneste ca eu mi le-am trecut in engleza aici.... alocati de la buget, da.

Paula Coman:

Stiti ca noi anul trecut am incheiat un acord de finantare cu Ministerul de Finante, pe un proiect care se deruleaza pe perioada 2023-2029, proiectul total este de 201 mil. lei, iar partea eligibila este de 85 mil, incheiat cu Ministerul de Finante, pe HG 807 si anul acesta am prevazut ca vom incasa din cele 85 mil, 23 mil.

Daniela Mandru:

Da, si la asta m-am gandit, dar daca va uitati pe notele de buget, o sa vedeti ca pe anii 2025, 2026 nu mai este nimic, zero.

Paula Coman:

Pe perioada 2025 si 2026 vom da avansuri la aceste investitii, pentru ca orice echipament si orice instalatie in industria noastra se face la comanda si dureaza de la 18 la 24 luni. Si atunci, conditia de a accesa fondurile de la Ministerul de Finante este la punerea in functiune a echipamentului si de aceea vom accesa urmatoarele fonduri in 2027.

Noi la BVC-ul anului 2024 stiam exact investitiile, dar pentru ca eram in discutii cu partenerii nostrii care ne pun la dispozitie echipamentele si nu stiam capacitatea lor de a ni le furniza si a ni le pune noi in functiune, in 2025 si 2026 nu am previzionat nimic. Dar daca lucrurile acestea se vor suprapune pentru BVC-ul 2025, acum la final de an, cu siguranta vom reveni.

Daniela Mandru:

Am inteles. Ce am mai remarcat, la credite bancare, linia aceea de la BEI de 25 mil euro, anul acesta aveti trageri de 4 mil. Si tocmai in H1 ati tras 12 mil. Nu?

Paula Coman:

Da, pornind tocmai de la avansurile de care tocmai vorbeam...

Liviu Vatavu:

Am accelerat investitia. Tragerea acelor fonduri de la BEI, este consecinta accelerarii investitiilor.

Daniela Mandru:

Anul acesta, banuiesc ca nu mai trargeti din linie?

Paula Coman:

Nu.

Daniela Mandru:

Si over all, am comparat eu bugetul cu realizatul la 6 luni...sunteti un pic peste, banuiesc ca estimati ca bugetul se va realiza.

Paula Coman:

Da, sunt unele cheltuieli care se mai balanseaza, dar in finalul anului vom iesi pe buget.

Daniela Mandru:

Si poate nu uitati sa-mi dati splitul la 6 luni pe RX si OTC si vanzarile pe spitale... poate ca pondere din cifra de afaceri raportata...nu sell out nu sell in...

Ovidiu Bataga:

Din sell out... nu lucram asa cu datele stiti de ce, pentru ca zona Romaniei are date foarte certe de piata, de sell out, insa in piata internationala ar fi cumva imens sa raportezi o vanzare atat de mica intr-o piata atat de mare si nu le completam asa. Sell-out pe Romania este foarte clar de urmarit, ai strategii pe produse inasa, in piata internationala este o imensitate de pietee pe care nici macar nu le poti aduna la un loc ca sa rezulte o cota de piata sau structurare pe canale.

Daniela Mandru:

Pe mine nu ma intereseaza cota de piata acum in modelare, ma intereseaza ponderea din cifra de afaceri RX, NON-RX.

Ovidiu Bataga:

La spital vine 30% din total, retail este 70% iar in structura RX, OTC suntem cu 14% pe OTC si cu 86% pe RX. Le consolidam mereu pe ambele, nu creste una mai accelerat decat cealalta. Iar zona de spital si zona cu prescriptive, cea care se numeste RX este din cor business-ul Antibiotice si acolo mereu suntem intr-o dinamica.

Marius Ciornei:

Pentru produsele veterinare lansate in acest an, cand estimati sa atineti un break even?

Ovidiu Bataga:

Noi anul acesta am lansat categoria de suplimente alimentare cu un numar de 8 produse, undeva in iunie, avem un plan de afaceri pentru aceasta linie de business care urmareste pana in 2030 sa se imbogateasca pana la un numar de 50 de produse. Anual vom veni cu o noutate in acest portofoliu, as zice ca un raspuns pertinent in primii 3 ani de viata trebuie sa investesti in dezvoltarea de brand, este un brand umbrela, trebuie sa fii in piata si sa descoperi de fapt o piata noua, as zice ca in primii 3 ani de viata al acestui portofoliu vom urmari sa ajungem la un break even, dar nu pot sa zic exact acum cand. Suntem in directia care trebuie.

Daniela Mandru:

Pe cash-flow, am vazut ca acele subsidies de 4 milioane sunt deduse din cash-flow-ul operational, o data, dupa care din cash-flow-ul operational inainte de schimbarile de capital de lucru, dupa care sunt deduse din nou din working capital si nu inteleg de ce sunt scoase de doua ori din cash-flow?

Paula Coman:

Prima data au fost platite din cash-flow operational, le-am incasat, si cand le-am incasat le-am utilizat in cash-ul de investitii. O data sunt trase din operational si a doua oara din investitii.

Liviu Vatavu

Va multumim tuturor celor care ati participat astazi, ne bucuram sa va avem alaturi de noi, va asteptam cu acelasi interes la urmatoarea intalnire care va avea loc in luna noiembrie.

La revedere!