

Liviu VATAVU

Buna ziua,

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

- Dna Paula COMAN - dir. Financiar - CFO
- Dna Stefania ALEXANDRU - dir Planificare Strategica si Managementul Performantei
- Liviu VATAVU - dir Juridic si Guvernanta corporative si
- dna Mihaela OBREJA - Manager Managementul Riscului si Relatia cu Investitorii

Pentru ca aceasta discutie sa fie inregistrata si publicata pe site-ul societatii pentru a putea fi consultata si de ceilalti investitori, doresc sa stiu daca sunteti de acord cu inregistrarea.

- Da, Andrei Puscaragiu...
- Da este bine ...

Liviu VATAVU

- Bine, Multumim frumos si o rog pe colega mea, Stefania sa preia discutia si sa inceapa cu prezentarea rezultatelor financiare la Trim. I 2024

Stefania ALEXANDRU

- Buna ziua, pentru trimestrul I, Antibiotice a terminat trimestrul cu urmatoarele rezultate care se evidentiaza: venituri totale de 192,5 milioane lei, cu 13% mai mari comparativ cu valoarea din perioada similara a anului 2023, profitul brut cumulat cu valoarea taxei claw-back consolideaza un randament al afacerii de 27%, vanzarile pe pietele internationale au crescut cu 18,7%, comparativ cu perioada similara a anului trecut, pe piata din Romania consolidam locul 4 din punctul de vedere al consumului in cutii pe piata de generice cu prescriptie medicala si fara prescriptie medicala, cu o cota de piata de 4,7%, ne mentinem pozitia de lider pe segmentul de spitale, cu o cota de piata de 13,5%, am inregistrat in primul trimestru o valoare maxima a actiunii de 2,01 lei/actiune, iar activul net contabil a avut valoarea de 884 milioane lei, mai mare cu 4% comparativ cu valoarea intrregistrata la data de 31.12.2023.

In ceea ce priveste portofoliul de produse al companiei, in trimestrul I, portofoliul a avut un numar de 166 de produse din 11 clase terapeutice. Am asimilat un numar de produse noi pe Divizia de Forme Orale Solide, din aria terapeutica antiinfectioase, 3 produse, **Amoxiplus® comprimate 625 mg, 1g si Cefuroxima Atb® de 500 mg** si un produs care completeaza gama de suplimente alimentare Nutriensa®, destinat profilaxiei infectiilor urinare, cu brandul **Urexpert®**.

Divizia de Forme Topice si Divizia de solutii sterile nu au inregistrat in acest trimestru o imbogatire a portofoliului din prisma produselor.

Liviu VATAVU

- Stefania te intrerup doar o secunda...Ne dorim ca aceasta intalnire sa fie una interactiva, daca sunt intrebari din partea dumneavoastra cred ca este binevenit pentru oricare dintre colegii mei...ne puteti intrerupe, asteptam intrebarile dumneavoastra, la cele la care putem raspunde vom da raspunsul pe loc, la cele la care vom avea nevoie de o documentare, va raspundem intr-un timp foarte scurt, in zilele urmatoare. Deci nu ezitati sa ne intrerupeti, va rugam sa ne puneti intrebari, ne face placere sa va auzim. Te rog Stefania...

Stefania ALEXANDRU

- In ceea ce priveste rezultatele inregistrate pe piata din Romania, din prisma vanzarilor catre pacienti, am inregistrat o valoare a vanzarilor de 126,8 milioane lei similara cu cea de anul trecut, suntem lider cantitativ din punct de vedere al unitatilor indivizibile si ne mentinem practic aceasta pozitie de lider pe segmentul de unguente, supozitoare si ovule si pulberi injectabile, mentinem locul 4 in consumul de cutii pe segmentul de medicamente generice cu prescriptie si fara prescriptie medicala, ne mentinem pozitia de lider pe segmentul de generice cu prescriptie si fara prescriptie pe spitale si ocupam locul 2, dupa numarul de cutii pe forma farmaceutica capsule. Pe pietele internationale am inregistrat o valoare a vanzarilor de 77,8 milioane lei, in crestere cu 18,7% comparativ cu trimestrul I al anului trecut, am consolidat vanzarile pe gama de substante active pe baza de streptomices nurse, care este vanduta in peste 50 de tari si ne-am consolidat pozitia de lider mondial pe aceasta substanta activa, veniturile din vanzarea de produse finite au fost de 49,7 milioane lei, in crestere cu 43,5% comparativ cu trimestrul I 2023, principalele piete in care am valorificat produse finite sunt SUA, Regatul Unit al Marii Britanii, Danemarca, Vietnam, Moldova
 - piete noi accesate au fost Italia si Polonia
 - cresterea cantitatilor livrate pe categorii de produse a fost realizata din tot ce inseamna portofoliul de antiinfectioase, medicamente cardiovasculare, sau produse destinate mentinerii calitatii vietii.
- O rog pe colega mea, doamna Paula sa continue...

Paula COMAN

- Asa cum ati vazut si dumneavoastra, rezultatele noastre financiare la trimestrul I ne respectam trendul de crestere planificat in planul de afaceri The Future Together. Cresterile la cifra de afaceri fata de trimestrul I 2023, au fost de la 179 milioane lei la 183 milioane in acest trimestru 2024, iar profitul brut de la 26 milioane la 39. Acest randament a fost sustinut atat dintr-o structura de vanzari din piata internationala, o structura de vanzari a Nistatinei in pietele internationale, o consolidare a structurii de vanzari din piata interna, cat si masuri manageriale din punct de vedere al costurilor, astfel ca aceste actiuni ale noastre au condus la un venit total in primul trimestru 2024 de 192,5 milioane lei, cu 12% mai mare decat in perioada trimestrului I 2023, o cheltuiala totala de 153,4 milioane lei, cu 5,6% mai mare decat in aceeasi perioada a anului anterior, ceea ce a condus la un profit de 39,8 milioane lei, cu 50% mai mare decat in perioada anului anterior. Aici se poate remarca o crestere a activitatii de echilibrare a cheltuielilor si veniturilor

financiare, astfel incat veniturile din diferentele de curs au fost in aceasta perioada de 1,14 milioane lei, in timp ce cheltuielile din diferentele de curs au fost de 0,94 milioane lei. Asta inseamna ca am reusit sa echilibrăm soldurile de la clienti cu cele de la furnizori pe fiecare valuta in parte, ca sa nu mai generam pierderi din diferente de curs, veniturile si cheltuielile cu dobanzile fiind la momentul asta de 0,88 milioane lei. Din punct de vedere al situatiei pozitiei financiare pot aduce in discutia dumneavoastra faptul ca valoarea creantelor este cu 18% mai mare, ea este corelata cu vanzarea de care v-am spus mai devreme, de 183 de milioane, toate scadentele clientilor nostri sunt in termenul contractual. In ceea ce priveste datoriile companiei, acestea sunt cu 1% mai mici decat cele de la finalul anului 2023, iar capitalul propriu este 1,17 miliarde, cu 3% mai mare decat la finalul anului 2023. Din punct de vedere al randamentelor afacerii, va spuneam ca cifra de afaceri a crescut cu 2,2%, marja bruta, cea care ne arata nivelul cheltuielilor cu materialele este de 64%, in comparatie cu aceeași perioada a anului trecut cand a fost de 63% din valoarea vanzarilor, adica la nivel de 121 milioane, in comparatie cu anul anterior cand a fost 105, valoarea adaugata este 102,65 milioane lei comparativ cu 85, anul anterior, rentabilitatea profitului brut este de 21% comparativ cu cea de 14% anul anterior, iar EBITDA este de 50,34 milioane lei, in comparatie cu 40,5 milioane, anul anterior. Asa cum spunea si colegul meu Liviu, daca aveti intrebari referitoare la rezultatele noastre de la 31 martie 2024 va rugam, nu pregetati sa ni le puneti.

Andrei PUSCARAGIU

- Multumim pentru prezentare si in primul rand felicitari pentru rezultatele bune obtinute si in anul trecut si in primul trimestru, as avea o intrebare legata de evolutia aceasta care s-a observat in ultimele trimestre pentru ca daca ne uitam un pic istoric, in ultimii 5-10 ani, de regula profitabilitatea Antibiotice a fost in jurul 30-35 milioane Ron si observam o crestere puternica a profitului in 2023 si crestere care se continua si in trimestrul I 2024, si intrebarea mea ar fi: Care sunt factorii care au determinat aceasta evolutie semnificativa, in special in zona profitabilitatii, dupa o perioada lunga de timp in care profitul oscila in zona aceasta 30-35 milioane. Ce anume s-a intamplat in 2023 de a dus la aceasta crestere atat de puternica, care pare sa continue si o a doua intrebare care vine in continuarea primei intrebari ... intra businessul pe un nou palier in care ne putem astepta in anii urmatiori ca profitabilitatea sa continue sa creasca de la nivelul inregistrat in 2023?

Liviu VATAVU

- Multumim frumos pentru intrebari. Stefania?

Stefania ALEXANDRU

- O sa incep cu prima parte. In etapa 2020-2023 au avut loc mai multe repositionari, atat din punct de vedere al portofoliului de produse, al actiunilor derulate cat si al parteneriatelor pe care le avem. Incepand cu anul 2023 practic am infiintat si activitatea de Planificare Strategica si Managementul Performantei, de care ma ocup, tocmai, pentru a putea corela mult mai bine toate activitatile pe care le desfasuram. Ce am reusit practic

sa facem pentru imbunatatire, a fost sa urmarim cat mai atent in structura atat pe pietele interne cat si internationale, vanzarea produselor, practic, sa ne canalizam eforturile catre acea structura care ne aduce cele mai bune randamente, care ne intoarce cele mai bune randamente. Asta corelat cu eforturile de promovare ale colegilor in teren, duce la ceea ce putem observa acum, si anume, consolidarea acestei profitabilitati. In ceea ce priveste viitorul, noi avem conturat un plan de afaceri pana in 2030, The Future Together, care este conturat pe 5 piloni. In cadrul acestor piloni practic avem actiuni, strategii definite pentru fiecare categorie in parte, de la resurse umane, la portofoliu, la managementul performantei, activitate desfasurata pe pietele interne, internationale, activitate financiara precum si cadrul legislativ si cel de management integrat si sustenabilitate. In cadrul acestui plan de afaceri ne propunem dublarea cifrei de afaceri, undeva la un nivel de 250 milioane euro si o rata a profitabilitatii brute de 20%. Acestia ar fi indicatorii pe care ni i-am propus pentru orizontul 2030.

Liviu VATAVU

- Adica ne propunem sa continuam in acelasi mod, sa obtinem performanta.

Paula COMAN:

- Ritmul de crestere al profitului nu va avea crestere asa cum am vazut in anul 2023, ritmul pe care ni-l dorim este sa fie cel consolidat la nivel de marja de 20%. In cadrul anului, ritmul de crestere al profitului, cand ma refer acum la anul 2024, in primul trimestru am vazut aceasta crestere, dar ea se va aplatiza pana la finalul anului, asa cum a fost bugetat si prezentat in Bugetul de venituri si cheltuieli in AGA din 29.02.2024.

Andrei PUSCARAGIU:

- Am inteles. Va multumesc foarte mult! Din partea mea, mai am o intrebare, daca se poate, va rog. Se leaga oarecum de ce ati spus, de ultima informatie prezentata acum: Cum se coreleaza rezultatele de la trimestrul I fata de ce era prevazut in buget? In linie, usor peste, usor sub?

Paula COMAN: - Suntem pe indicatorii de buget.

Stefania Alexandru: - Conform planificatului.

Andrei PUSCARAGIU: - Ok, multumesc mult pentru raspunsuri.

Liviu VATAVU: - Multumim si noi! Mai sunt intrebari?

Florin TURCAS: - Da, as avea eu in faza asta o intrebare.

Liviu VATAVU: - Va rog!

Florin TURCAS:

- Faceti referire in multe locuri la programul "The Future Together", el ar trebui sa ajunga dupa parerea mea la prima pagina a prezentarii societatii sau macar acolo la "Search" sa il putem gasi, eu am incercat sa-l caut si nu l-am gasit la "Search". Dupa parerea mea este un element

important care ar trebui sa fie in fata oricarei prezentari, pentru ca vad ca il urmati si este bine structurat.

Stefania Alexandru:

- Da, este o precizare foarte buna. Intr-adevar, e o scapare din partea noastra pe care o vom rectifica. Multumim foarte mult!

Florin TURCAS:

- Nu e o eroare, doar ca asa ar fi mai bine. Mai urmeaza prezentari sau punem acum toate intrebarile?

Liviu VATAVU:

- Acum puneti intrebarile.

Florin TURCAS:

- Bun, impozitul de 1%, cum va afecteaza, nu va afecteaza?

Paula Coman:

- Nu ne afecteaza. Calculele noastre arata ca vor fi in acelasi trend impozitele referitoare la profit ca si pana acum.

Florin TURCAS:

- Ok, si o ultima intrebare: pe Bloomberg apareti cu R&D = 0 (zero), deci fara sume de cercetare/dezvoltare, asta pentru o companie farmaceutica este ...

Paula Coman:

- Nu stim de unde isi iau informatiile Bloomberg, dar o sa verificam lucrul acesta, noi avem departament in cadrul Directiei de portofoliu, undeva la 4% din cifra de afaceri anual este pentru cercetare/dezvoltare. O sa verificam si o sa completam daca cumva Bloomberg ia de undeva informatia si noi nu stim de unde o ia in momentul asta.

Florin TURCAS:

- Bine, e foarte important pentru ca, va dati seama ca orice investitor strain la asta se uita, la Bloomberg nu la raportari directe. Multumesc tare mult si mult succes va doresc!

Paula COMAN:

- Multumim!

Liviu VATAVU:

- Iar daca intrati pe site-ul nostru la rubrica de Adunari Generale veti regasi planul de administrare al societatii care cuprinde o parte din planul de afaceri "The Future Together" la data zilei. Dar vom incerca sa facem cunoscut intreg planul de afaceri.

Florin TURCAS:

- Da, eu stiu ca exista, doar ca e greu de gasit, si el ar trebui pus in fata, zic eu.

Liviu VATAVU:

- De acord cu dumneavoastra. Daca nu mai sunt alte intrebari ...

Ciprian Nedisan:

- As avea eu o intrebare. In legatura cu valoarea stocurilor, aveti o mica scadere si ati mentionat ca stocurile le faceti pentru productia urmatoare si pentru vanzarile urmatoare, ca si previziuni, sa ne asteptam la o stagnare sau o scadere a productiei si a vanzarilor pe trimestrul II?

Stefania ALEXANDRU:

- Nu, din acest punct de vedere nu ne asteptam la o stagnare, dupa cum am punctat, tot ce tine de stocuri este in stransa corelatie cu partea de vanzari, indicatorii de vanzare nu au un trend descendent, deci nu, nu ne asteptam la stagnari sau la ..., mergem conform planificatului nostru.

Ciprian NEDISAN:

- Inca ceva, cum vedeti evolutia pietei din Romania in urmatoarea perioada?

Stefania ALEXANDRU:

- In ceea ce priveste evolutia pe urmatoarele trimestre, dupa cum am putut observa si in primul trimestru, a fost intr-adevar o stagnare pe ce inseamna prescriptia de produse antiinfectioase orale, fapt dat de acea modificare legislativa care impune un regim al prescriptiei mult mai atent monitorizat, dar ca si evolutie isi va mentine pe final de an deci per total evolutie an anterior, acea medie de 10%-15% prognozata de firmele de analiza de piata. Deci nu avem semnale in acest moment ca ritmul va incetini. Pe partea de produse inovatoare putem observa ca este un ritm mai accelerat, dar nu consideram ca acest lucru ne va impacta rezultatele pe care le asteptam.

Ciprian NEDISAN:

- Ca si capacitate de productie, unde va situati? Sa zicem ca daca veti avea perioade cu comenzi mai mari, veti putea sa le onorati?

Stefania ALEXANDRU:

- Absolut, din acest punct de vedere nu avem semnale sau emotii in acest moment ca nu am putea face fata unor comenzi care ar putea aparea, cum a fost cazul cand pe perioada de Covid au crescut foarte mult comenzile pentru portofoliul de antiinfectioase, dar nu am avut probleme in onorarea tuturor solicitarilor. Deci nu consideram ca avem un risc din acest punct de vedere.

Ciprian NEDISAN:

- Ok, va multumesc!

Liviu VATAVU:

- Avem o intrebare in scris?

Mihaela Obreja:

- De la domnul Pal.

Liviu VATAVU: - O citesti tu Stefania?

Stefania ALEXANDRU:

- Ok, da, veniturile au crescut cu 13%, numarul de cutii de produse vandute a scazut usor fata de perioada anterioara, cresterea preturilor poate explica in parte cresterea veniturilor? La ce putem sa ne asteptam in ceea ce priveste numarul de cutii vandute in 2024 si dupa?

Liviu VATAVU:

- Deci este o intrebare transmisa in scris de catre?

Stefania ALEXANDRU:

- Valentin PAL.

Liviu VATAVU:

- Domnul Valentin Pal caruia ii multumim!

Stefania Alexandru:

- In ceea ce priveste scaderea usoara in cutii inregistrata in trimestrul I, nu se datoreaza cresterii preturilor, sau, diferenta dintre cresterea veniturilor si evolutia in cutii nu se datoreaza cresterii preturilor, ci unei reasezari in structura. Scaderea in cutii, dupa cum am punctat anterior, este in principal datorata consumului mai redus pe tot ceea ce inseamna portofoliul de antiinfectioase orale, noi ne recalibram actiunile pe alte segmente de portofoliu care inregistreaza crestere, tot ce inseamna portofoliu de produse dermatologice sau portofoliu destinat afectiunilor cardiovasculare sau calitatii vietii din gama Nutriensa. Numarul de cutii pe anul 2024 dupa planurile noastre sunt in evolutie, sa crestem de la perioada la perioada, de la trimestru la trimestru, asa cum a mentionat si doamna Paula, pot fi variatii, dar anual cand ne uitam, ne propunem ca numarul de cutii sa fie in evolutie ascendenta. Sper ca am raspuns intrebarii.

Liviu VATAVU:

- Multumim Stefania! Ok, multumesc frumos, inseamna ca ai raspuns intrebarii. Mai sunt intrebari? Inteleg ca nu mai sunt intrebari, atunci, inca o data, va multumim frumos pentru prezenta, pentru participarea si pentru interesul pe care il acordati intalnirilor cu noi, ne face placere sa ne intalnim, ne face placere sa va prezentam materialele si rezultatele noastre si ne face mare placere sa discutam impreuna. Va dorim o zi frumoasa in continuare, succes in tot

ceea ce faceti si va asteptam la urmatoarea noastra intalnire cu investitorii care va avea loc cand?

Paula COMAN:

- In august, 20-21 august.

Liviu VATAVU:

- Va multumim! La revedere!

Andrei PUSCARAGIU:

- Va multumim! La revedere si succes in continuare!

- Multumim si noi!!!