

Teleconferinta cu investitori si analisti

- Prezentare Rezultate Financiare Preliminare 2025 -

Din partea companiei Antibiotice, la teleconferinta participa:

- Paula COMAN - Director Executiv Financiar
- Cornelia MORARU - Director General Adjunct
- Mihaela NITU - Manager Financiar
- Andreea REABOIU - Manager Vanzari Nationale
- Delia RACOVEANU - Manager Vanzari Internationale
- Liviu VATAVU - Director Executiv de Guvernanta Corporativa
- Mihaela OBREJA - Coordonator Activitate Relatia cu Investitorii

Intrebari si Raspunsuri

MUGUR POPESCU

Buna ziua, va rugam sa ne explicati de ce a scazut cifra de afaceri cu 2% cand piata de pharma din Romania a crescut cu circa 10% in 2025 ? Cum explicati scaderea EBITDA cu -19%

ANDREEEA REABOIU: Piata totala a medicamentelor din Romania inregistreaza o crestere valorica de 10% si o scadere a cantitatilor vandute cu 1.5%, in timp ce piata medicamentelor generice inregistreaza o crestere de 4.5% valorica si o scadere de 3.3%. Antibiotice in pofida provocarilor economice isi consolideaza pozitia de companie farmaceutica strategica in Romania, inregistrand o crestere cantitativa de 2.2%, fiind singura companie din top 10 producatori de generice care mentine un trend crescator pe consum. Factorii care au determinat diminuarea cifrei de afaceri comparativ cu anul trecut: contextul exconomic marcat de incertitudine, presiunea costurilor, competitia intensa din piata farmaceutica modificari care sunt in consumul de zi cu zi al pacientului. Impactul fiind de aproximativ 13% generat de scaderea consumului de antibiotice orale, asa cum stim Ordinul care a aparut in ianuarie 2024, care a clarificat modul in care antibioticele sunt prescrise, eliberate si monitorizate din farmacii catre pacient. 4% generat de contractia consumului de suplimente alimentare care au la baza extracte de plante, aflate sub incidenta legii 81/2022. Este extrem de important sa mentionam faptul ca Antibiotice SA isi desfasoara activitatea comerciala intr-un cadru de conformitate extins specific statutului de producator de medicamente, care presupune limitari in aplicarea politicilor comerciale utilizate frecvent in aceasta piata a suplimentelor alimentare. Prin comparatie cu alti producatori de suplimente , care nu se supun acestei Legi 81/2022, acestia pot aplica niste politici comerciale flexibile care au de fapt impact direct asupra dinamicii vanzarii si bineinteles a cotelor de piata.

MIHAELA NITU: In legatura cu nivelul inregistrat de indicatorii EBIDTA la finalul anului 2025, mentionam ca este rezultatul coroborat al evolutiei cheltuielilor cu amortizarea care au crescut in 2025 comparativ 2024 cu 18%, si al rezultatului de exploatare care a inregistrat o diminuare comparativ cu anul 2024. In consecinta EBIDTA pe total a scazut cu 19%.

LIVIU VATAVA : Andreea am inteles ca a crescut piata farma cu circa 10%.

ANDREEA REABOIU: Piata totala si in acelasi timp a scazut cu 1.5% cantitativ. Noi suntem din top 10 producatori care am crescut cantitativ cu 2.2%. Noi ne raportam la piata de generice, care reprezinta aproximativ 40% din piata totala, care a crescut cu 4.5% valoric si in acelasi timp a scazut cantitativ cu 3.3%.

MUGUR POPESCU

Ce a generat scaderea cu 68% a vanzarilor pe piata SUA in 2025 ? Ce masuri a luat managementul ATB pentru a compensa aceasta scadere a cifrei de afaceri ?

DELIA RACOVEANU: Exprimarea “scaderea cu 68%” trebuie corectata. 68% este ponderea scaderii vanzarilor, sau deviatiei negative a vanzarilor in America de Nord in totalul scaderii cifrei de afaceri 2025 vs 2024. In realitate, da am avut scaderi in piata din America , dar doar de 33% . Ele au fost determinate inca din luna aprilie sau mai 2025 de modificarile si incertitudinea modificarilor tarifare impuse de administratia americana. La momentul respectiv piata americii si-a concentrat consumul asupra productiei interne, s-au aprovizionat din productia interna. Antibiotice s-a repliat pe zona europeana , pe zona Uniunii Europene, unde am crescut vanzarile cu 40% , am compensat cifrele nerealizate in America, chiar le-am depasit, astfel incat pe total export inregistram aceasta crestere de 7,6% in 2025 vs 2024. Deci am gasit masuri care sa compenseze scaderea din SUA.

LIVIU VATAVU: deci am scazut in SUA, am crescut in alta parte

DELIA RACOVEANU: arata ca pe total suntem superiori ritmului de crestere al pietei mondiale pharma, estimarile studiului IQVIA indica o crestere de 4.7% maxim 5.1, 2025 vs 2024. Noi cu 7.6% suntem peste acest ritm.

MUGUR POPESCU:

Ce indicatori KPI din din planul de afaceri nu au fost realizati in 2025 si ce masuri aveti in vedere pentru 2026 ?

PAULA COMAN: cifra de afaceri este unul din indicatori, pentru aceasta ne-am concentrat atat in piata internationala cat si in piata Romaniei. Pentru anul 2026 vom suplimenta numarul echipei de vanzari in Romania cu 20 de reprezentanti medicali si de vanzari. Asteptarea noastra este sa duca la o crestere a veniturilor din piata din Romania. Pentru Europa avem proiecte in derulare.

DELIA RACOVEANU: avem proiecte in derulare atat pentru zona europeana de a dezvolta portofoliul de produse in tarile in care am intrat incepand cu anul 2024, ma refer la Polonia, Germania, Zona Europei Centrale, Cehia, Slovacia, Ungaria), vom largi acolo atat portofoliile de medicamente antiinfectioase pentru spitale, cat si vom intra pe zona dermatologica si cardiovasculara, adica medicamente pentru segmentul retail. Un alt segment de dezvoltare , sunt pietele noi in Europa, vrem sa accesam Zona Tarilor Baltice si proiecte pe zona Orientului mijlociu.

PAULA COMAN: arata ca din punct de vedere al profitului ne concentram pe limitarea cheltuielilor asa-zis neeconomice, in sensul in care am parcurs toate cheltuielile si am stabilit norme de consum pe fiecare categorie de cheltuiala, am limitat volumul cheltuielilor astfel incat marjele de profit sa se imbunatateasca pe parcursul anilor urmati.

STEFAN MARINCA

Odata cu punerea in functiune a noilor capacitati de productie, cu cat estimati ca va creste cheltuiala anuala cu amortizarea si in ce masura va impacta aceasta marja neta raportata, avand in vedere ca este un element non-cash?

MIHAELA NITU: arata ca avem estimari in ceea ce priveste cresterea anuala a cheltuielilor cu amortizarea, cand vom finaliza proiectele mari de investitii vom ajunge la o cheltuiala mai mare cu amortizarea de aproximativ 20% daca ne raportam la nivelul inregistrat in anul 2025. Totodata aceste cheltuieli pe care le facem momentan cu cheltuielile de investitii vor aduce si beneficii economice si atunci se compenseaza cresterea cu cheltuiala cu veniturile estimate din perioada respectiva. Nu vedem un impact semnificativ in profit.

ADRIANA SARBU

Buna ziua! Adriana de la Fondul de Pensii Metropolitan Life. Multumim pentru prezentare! As avea cateva intrebari legate de perspectiva pe termen scurt. In contextul scaderii profitului brut cu 42% fata de 2024, ne puteti spune care sunt masurile imediate pe care le implementati in urmatoarele trimestre pentru a imbunatati profitabilitatea?

LIVIU VATAVU: precizeaza ca sunt aceleasi pe care le-am prezentat anterior.

ADRIANA SARBU

De asemenea, avand in vedere impactul volatilitatii valutare asupra rezultatului financiar din 2025, ce masuri de hedging sau ajustare a expunerii valutare luati in calcul pentru a reduce presiunea in 2026? Multumesc!

PAULA COMAN: precizeaza ca structura diferentelor de curs din contul de profit si pierdere este in trei categorii: creanta - datorie, incasare-plata, diferente de curs la

credit. La creanta-datori si incasare-plata, facem hedging natural in sensul in care ce incasam intr-o valuta nu facem schimb, o transformam in plata sau in datorie depinde daca vorbim de creanta-datorie sau de incasare-plata. Din punct de vedere al creditului, la acest moment este singurul care genereaza o crestere si in perioada urmatoare ne gandim la o varianta, dar suntem in discutii interne, nu am stabilit nimic concret.

MUGUR POPESCU

Exista limitari administrative pentru ajustarea preturilor ATB o data cu inflatia

COMAN PAULA: Preturile produselor medicamentoase cu prescriptie medicala in Romania sunt limitate si aprobate de Ministerul Sanatatii printr-un ordin specific, asta inseamna ca un producator nu poate creste ori de cate ori isi doreste sau are presiune pe costuri ci este limitat la o regula si dupa o procedura si un mecanism, totul este organizat in cadrul Ministerului Sanatatii iar produsele noastre cu prescriptie medicala sunt vandute in Romania cu preturi libere dar piata ne impune de fapt avand concurenta sa ne alinim cu concurentii deci preturile nu ne sunt la indemana sa le crestem odata cu inflatia.

VATAVU LIVIU: Dar intrebarea este, nu avem o politica de solicitari pentru a ne actualiza odata cu inflatia, avem o legatura intre preturile noastre si inflatie?

COMAN PAULA: Nu, parametrul de ajustare a preturilor la medicamentele cu prescriptie medicala este cresterea lei/euro si daca depaseste 5% si cum stim bine ca nu a depasit 5% anul trecut nu avem voie sa solicitam o crestere de pret.

MUGUR POPESCU

Ce marja EBITDA tinteste ATB pentru termen lung ?

NITU MIHAELA: Estimările la care am lucrat in ultima perioada si sunt in curs de actualizare arata o valoare cam de 25% a marjei EBITDA in perspectiva anilor 2030-2033 cand vom pune in functiune investitiile care sunt acum in derulare.

MANDRU DANIELA

La scaderea cifrei de afaceri din anul trecut ati mentionat aici scaderea vanzarilor cu antibiotice orale, prescriptie normal si suplimente alimentare. De unde a venit impactul mai mare, din antibiotice orale sau din suplimente alimentare? Banuiesc ca din antibiotice orale.

RABOIU ANDREEA: Din antibiotice orale exact asa cum am mentionat avem un 13% scaderea pe antibiotice orale, pondere.

MANDRU DANIELA

Aceste antibiotice orale, consumul acestor antibiotice orale se modifica de la an la an?

RABOIU ANDREEA: Din punct de vedere legislativ am mentionat ca in ianuarie 2024 a aparut ordinul 63 care practic a clarificat modul de prescriere, de eliberare si in acelasi timp de monitorizarea consumului de antibiotice pe piata din Romania de catre farmacii. Au intervenit mai multe aspecte, practic de raportare a acestui consum si astfel a constrans foarte mult eliberarea antibioticelor. Inainte se putea elibera din farmacii fara reteta iar acum retetele au un alt format sunt tipizate, controlate, au un anumit numar si a scazut practic numarul de prescriptii.

MANDRU DANIELA

Da, bine dar acest ordin este din ianuarie 2024 si noi vorbim de 2025

RABOIU ANDREEA: Da, avem o stabilizare a consumului de antibiotice pe 2025, intr-adevar ceea ce ne ajuta foarte mult si pe anul 2026. Observam ca pentru anul 2025 conform datelor de piata consumul de antibiotice s-a stabilizat.

VATAVU LIVIU: Daca in 2025 consumul a scazut mai mult decat ne-am fi asteptam noi, acum nu ne va mai lua prin surprindere o eventuala scadere.

RABOIU ANDREEA: A intrat in vigoare in luna ianuarie dar practic s-a dus undeva in luna martie cand masurile au fost practic implementate dar acum putem anticipa si cuantifica.

MANDRU DANIELA

Ne puteti spune aceste vanzari de antibiotice orale care a fost ponderea lor in cifra de afaceri anul trecut?

RABOIU ANDREEA: Asta tine de strategia interna.

VATAVU LIVIU: Este o pondere semnificativa dar dati-ne voie sa avem si noi business-ul nostru si secretele noastre de afaceri. Nu obisnuim sa dam in public vanzari pe structura de produse pe profitabilitati, va rugam sa intelegeti aspectul acesta.

MANDRU DANIELA

Ati mentionat tot ca motiv de scadere a cifrei de afaceri, scaderea pe suplimente alimentare si politicile comerciale flexibile ale competitorilor, adica cum?

RABOIU ANDREEA: Va mai pot repeta inca odata ceea ce am mentionat, un 4% din scaderea respectiva a fost generata de suplimentele alimentare care practic sunt din extracte de plante si sunt aflate sub incidenta Legii 81. Legea 81 din anul 2022 care ne-a impactat in aplicarea politicilor comerciale pe noi ca si producatori.

VATAVU LIVIU: Legea 81 din anul 2022 a fost data cu o intentie foarte buna si anume ca furnizorii de alimente sa nu fie supusi unor presiuni din partea marilor distribuitori de alimente, a supermarketurilor si acestia sa nu poata solicita decat un maxim de 20% ca politica comerciala, discount decat sub forma de risturne si premise. Printr-o intamplare suplimentele alimentare sunt asimilate cu alimentele, suplimentele alimentare care au in compozitia lor anumite extracte de plante sunt asimilate cu alimentele asta inseamna ca si producatorii de suplimente atunci cand comercializeaza suplimente alimentare sunt obligati sa aplice acest act normativ si nu pot acord discount-uri mai mare de 20% dar legea se aplica separat pentru societati comerciale care au o cifra de afaceri peste 300 mil euro si altfel pentru cele care au sub 300 mil euro. Antibiotice are o cifra de afaceri sub 300 mil euro si este obligata sa respecte acest act normativ, concurenta noastra are prin asociere cu grupuri din alte state o cifra de afaceri totalizata pe grup mai mare de 300 mil euro si nu aplica acest act normativ, asta inseamna ca in relatia lor directa cu distribuitorii aplica politici comerciale pe care le doresc, sunt mai atractivi oferind avantaje comerciale peste 20%, Antibiotice este limitat la acest 20% din acest motiv exista o diferenta intre noi si distribuitori din punct de vedere al atractivitatii pe acelasi tip de supliment alimentar situatie care a determinat scaderea in vanzari.

MANDRU DANIELA

Referitor la scaderea marjei EBITDA, din ce vad eu aici si din ce am citit prin raportul dumneavoastra este ca de fapt ce s-a intamplat, de fapt a crescut ponderea vanzarilor externe in total cifra de afaceri si la vanzari extern se pare ca aveti o marja EBITDA mai mica, este corect?

RACOVEANU DELIA: Este corect, pana in anul 2024 cand ponderea Americii de Nord ca acolo vindem si in Statele Unite si in Canada era mai mare decat in 2025, preturile din Statele Unite fiind superioare net si regiunii Europene dar si altor regiuni in care vindem, preponderent Asia sau Orientul Mijlociu, prin urmare o scadere pe care am mentionat-o de 33% a cifrei de afaceri din Statele Unite a impactat si pretul mediu de vanzare in structura internationala. Cred ca ne-am repliat din nevoia de a realiza cifra de afaceri ne-am repliat pe pietele care pot intoarce nivelul urmator de pret si asta au fost tarile Europene mai ales ca aici aveam licitatii adjudecate, licitatii multianuale si am putut creste cantitatile asta in consecinta a condus asa cum spuneam la eliminarea pretului mediu si cu impact pe EBITDA.

MANDRU DANIELA

Da, practic a scazut ponderea vanzarilor in SUA unde erau preturile foarte mari.

RACOVEANU DELIA : Nu foarte mari, unde erau mai mari decat media generala pe International.

MANDRU DANIELA

Cred ca ati si mentionat in raport.

RACOVEANU DELIA :Da, preturile in america sunt aproape duble fata de Europa si mult mai mari decat cele din Asia.

MANDRU DANIELA

Referitor la proiectul de investitii cel cu fonduri nerambursabile de medicamente critice si Inova Center, ne puteti da splitul ca si investitie pe medicamente critice si cercetare.

MORARU CORNELIA: Investitia totala este de 75 milioane de euro si splitul este 36 milioane cu 39 de milioane, 39 de milioane in centrul de cercetare Inova a+ si 36 in capacitatea de productie medicamente critice.

MANDRU DANIELA

Ne puteti da la 2025 care a fost ponderea vanzarilor de medicamente critice in total vanzari, cat la suta a reprezentat?

VATAVU LIVIU: Aici daca ne dati voi avem acelasi raspuns. Nu putem face o separare si o precizare pe categorii de produse si pe medicamente critice, pondere in total cifra de afaceri. Noi raportam cifra totala, import-export, canale de distributie.

MANDRU DANIELA

Am inteles dar trebuie sa intelegeti ca noi trebuie sa facem niste estimari, adica eu trebuie sa ma duc in 2030?

Cum vor creste vanzarile din aceste proiecte, cateva detalii despre acest proiect va rugam?

MORARU CORNELIA: Din estimarile noastre care au stat la baza studiului de fezabilitate cifra de afaceri cumulata pe 5 ani dupa implementarea proiectului va aduce un plus de 55 de milioane de euro.

MANDRU DANIELA

Deci daca el se implementeaza din 2030, o sa avem un plus de 55 milioane de euro cumulat.

Si acum referitor la planul de investitii daca ne uitam in buget cred ca aveati CAPEX-ul pe 2025 de 104 milioane de lei iar cel raportat astazi e de 81 milioane lei. Daca puteti explica deviatia sau poate nu am citit eu corect.

NITU MIHAELA: Nu, in anul 2025 au fost achitate avansuri pentru investitiile in derulare si avansurile nu le contabilizam in valoarea CAPEX-ului.

MANDRU DANIELA

Acum pentru ca deja am inceput anul 2026 in bugetul anterior aveati pentru 2026 un CAPEX de 222 e milioane lei, ne puteti da o indicatie daca acest CAPEX se va modifica semnificativ?

NITU MIHAELA: Nu, nu sunt modificari semnificative suntem in lucru dar valoarea este aproximativ la cea planificata anul trecut pentru 2026, aproximativ la fel.

MANDRU DANIELA

Acest CAPEX se duce si pe 2027, aveti 211 milioane de lei, acest CAPEX include si proiectul STEP?

NITU MIHAELA: Da.

IRINA RAILEAN

Estimarea dumneavoastra de 55 milioane euro in plus, mai puteti sa ne spuneti cumulata ce inseamna?

CORNELIA MORARU: arata ca in fiecare an in care veniturile aduse

IRINA RAILEAN

Am inteles, adica 2031 fata de 2030 ar fi plus 55 milioane euro

CORNELIA MORARU: pe capacitatea de productie noua

PAULA COMAN: si e vorba cinci ani consecutiv vs 2030. Deci este o valoare adunata la cei cinci ani, in medie aproximativ 11 milioane/an

IRINA RAILEAN

De ce ati facut neaparat pe 5 ani? Nu putem extinde pe mai multi ani?

CORNELIA MORARU: putem extinde, dar studiile de fezabilitate,avand in vedere ca este o estimare, suntem in 2026, vorbi deja peste 9 ani, deci trebuie sa fim prudenti, cu elementele pe care le avem in acest moment.

PAULA COMAN: dumneavoastra stiti ca orice fond european preapune o continuitate a activitatii cel putin 5 ani. Studiul de fezabilitate a fost facut dupa ghidul respectiv, de aceea sunt 5 ani estimati. Asta nu inseamna ca dupa cei 5 ani activitatea se diminueaza, dimpotriva.

IRINA RAILEAN

Deci asa o estimare pe an ar fi cam de 11 milioane euro.

IRINA RAILEAN

Mai aveti un proiect mai vechi, Invest EU, daca puteti sa ne faceti un up date pe unde sunteti cu gradul de realizare, cand ne asteptam sa vedem impact pe venituri si profit si la fel daca aveti acolo indicatie de cifra sau puteti sa imi spuneti unde sa ma uit, poate exista un calcul facut, poate l-am omis, cam la ce impact va asteptati de la acel proiect?

CORNELIA MORARU: proiectul Invest EU, asa cum stiti, a demarat in 2023, prin contractarea cu Ministerul de Finante. Are 3 componente: o Capacitate de produse sterile sub forma de solutii, o Capacitate de productie topice sterile si o Capacitate logistica de depozitare. Asa cum am mai informat in comunicatele anterioare depozitul de produs finit a fost autorizat de catre Agentia Nationala a Medicamentului la inceputul anului 2025. Pe celelalte doua proiecte suntem in diferite stadii de lucru. La Sectia Topice, fluxul de topice sterile, sunt contractate toate echipamentele care vor intregi acest flux, urmand ca in anul 2027 sa punem in piata primele produse din aceasta categorie. Si aici avem un calcul estimativ, tot in cinci ani consecutiv , vorbim tot de 2030 chiar daca am spus 2027, vom iesi in piata cu primele produse, avand in vedere ca avem etape in cercetare pe un produs care va primi APP, urmand ca o serie de alte produse sa vina evolutiv in urmatoorii ani. Dupa cum stiti un produs poate sa primeasca autorizatie de punere pe piata doar in momentul cand avem fluxul autorizat de ANMDM, au loc transferurile tehnologice, dosarul complet depus la ANMDM si dupa 2-3 ani primim autorizatia de punere pe piata. Acest lucru se va intampla si la solutii sterile.

La cea de a treia componenta sterile cu implementare in decembrie 2029, suntem in etapa finala de proiectare a fluxului tehnologic si etapa finala de proiectare a camerelor curate. Aici anul 2027 va veni cu punerea in functiune a echipamentelor si inceperea construirii camerelor curate.

IRINA RAILEAN

2027 si 2029 sunt inclusiv cu autorizatiile?

CORNELIA MORARU: autorizatiile de functionare ale cladirilor pentru comercializare a produselor avem nevoie de 3 ani. Deci dupa 3 ani cand primim si autorizatiile de punere in piata, aceste produse pot fi fabricate si puse in piata. Poate am omis, dar la proiectul solutii sterile mai avem in calcul un produs cu care sa venim mai rapid in piata adica un produs de la un partener pe care sa il transferam tehnologic. In 2031 sa fim cu primul produs. Ulterior cele efectuate in Centrul nostru de cercetare, asa cum v-am explicat sa vina rand pe rand in productie.

IRINA RAILEAN

Si ca si dimensiune a businessu-lui potential pe care poate sa il genereze?

CORNELIA MORARU: Tot din calculurile studiilor de fezabilitate, 5 ani cumulativ din acel moment, după 2033, avem o estimare de 40 milioane euro

IRINA RAILEAN

Pe tot proiectul Invest EU

In general, am vazut ca a doua jumatate a anului pentru Antibiotice a fost mai dificila. Care este sentimentul pentru anul 2026 si cum vedeti lucrurile sa se deruleze, din punct de vedere a pietei, din punct de vedere a provocarilor pe care le-a avut Antibiotice? Stiu ca nu aveti inca bugetul, dar daca puteti sa ne dati asa un sentiment al dumneavoastra cu privire la toate aceste lucruri.

ANDREEA REABOIU: v-am spus ca este optimist. Piata farma va ramane cu siguranta dinamica, iar toate provocarile care apar zilnic, de fapt ele cer o adaptare extrem de rapida. Daca ne uitam la toate studiile de piata si la tot ceea ce publica Cegedim, trebuie sa luam in calcul ceea ce a estimat undeva intre 7-8%, crestere pe piata totala. Piata de generice, cu siguranta va avea o crestere mult mai mica avand in vedere istoricul si experienta anilor anteriori. Noi vom ramane constanti, vom ramane conform pietei, si asa cum am zis optimisti.

DELIA RACOVEANU: pe piata internationala inca din noiembrie anul trecut , cand au loc intalnirile cu majoritatea partenerilor de afaceri din zona internationala, la cel mai mare targ de profil CPHI, noi ne-am aliniat previziunile pe acest an. Sunt previziuni pe crestere pe majoritatea pietelor. Am inceput bine trimestrul I si vom iesi cu raportari conform planificarii si estimam cel putin la nivelul anului trecut perioada similara. Provocarile sunt in derulare zi pe zi, acum o saptamana nu era acest conflict in zona Orientului Mijlociu. Noi avem acolo atat un business pe care il consolidam an de an, dar avem si proiecte noi. Mentionau colegii mei ca avem acolo si o Reprezentanta in Arabia Saudita. Pana acum nu suntem impactati, speram ca acest conflict sa se detensioneze rapid. Primele noastre livrari in zona vor incepe in trimestrul II. In mod sigur, asa cum am gasit anul trecut solutii pentru SUA, vom gasi si in acest an.

Suntem optimisti ca vom ramane pe un trend de crestere si vom contribui in continuare la cifra de afaceri totala a Antibiotice si la planul de internationalizare care este un miniplan in planul de afaceri al companiei pe termen lung.

DANIELA MANDRU: O mica clarificare privitor la proiectele de Topice si Solutii sterile, ati mentionat acea cifra de afaceri cumulata incepand cu 2033, 40 milioane de euro, pentru ca teoretic ar trebui sa incepeti cu 2031, daca aduna 3 ani?

CORNELIA MORARARU: pentru Topice am 2031 - 2033 cumulate, pentru ca una incepe mai devreme, una intra in functiune mai tarziu.

DANIELA MANDRU

Deci acest 40 milioane de euro inseamna vanzari incepand cu anul 2033. Pe aceste noi produse pentru ca ati mentionat marja pe termen lung EBITDA de 25%, sa inteleg ca vor veni cu marje ceva mai mari comparativ cu istoricul normalizat al companiei? Cam asa pare.

MIHAELA NITU: cresterea marjei EBITDA va fi in primul rand din vanzarile pe piata internationala, cat pe piata interna nu cred ca vor fi modificari in ceea ce priveste stabilirea preturilor si vom fi intotdeauna sub aceasta restrictie. Dar din export noi estimam ca vom avea imbunatatiri pe marja EBITDA.

DANIELA MANDRU

Din export. Pai da, dar vad ca exportul anul trecut tocmai ce v-a scazut marja.

MIHAELA NITU: zic de perspectiva pe cele 2 proiecte.

DANIELA MANDRU

Ar trebui sa reveniti in SUA, ca sa se mentina aceasta afirmatie.

DELIA RACOVEANU: in acest an pe piata SUA, cel putin pana in prezent, a trecut deja aproape un trimestru, suntem pe cifrele negociate si confirmate de partenerii de acolo. Deci inceputul este bun, avem deja comenzi pe tot trimestrul II pana chiar in luna iulie, cand noi intram in stagnare ca si productie. Pana acum cifrele pe SUA sunt superioare nivelului anului 2024 si zicem noi ca o sa isi revina trendul. Iar noi facem tot posibilul din punctul nostru de vedere si al partenerilor de afaceri. Orice modificare in contextul international poate influenta acest trend.

DANIELA MANDRU

Si atunci tot referitor la perioada urmatoare sau poate si mai apropiata, din viitorul mai apropiat, este ceva mai vizibil, referitor la scaderea cifrei de afaceri in Romania, aveti cumva ceva masuri de contracarare a scaderii vanzarilor de suplimente si de antibiotice orale cu prescriptie?

ANDREEA REABOIU: Da avem masuri. Una din masuri poate fi si dezvoltarea platformei noastre de vanzare online. Tocmai din acest motiv am facut-o pentru a putea vinde catre pacienti, direct suplimente alimentare, produse cosmetice si dermato-cosmetice. Ne vom adapta pietei si strategiei pe care o vom adopta in piata din Romania.

PAULA COMAN: si totodata ne propunem o crestere a portofoliului pe produse veterinare si o crestere organica a lor de la un an la altul in perspectiva.

ANDREEA REABOIU: am incercat sa substituim prin aceste masuri si sa anticipam orice scadere pe acest tip de portofoliu.

DANIELA MANDRU

A, deci faceti practic o diversificare pe suplimente si pe produse veterinare.

Dar iar revin cu o intrebare, Ne puteti da o pondere in cifra de afaceri cumulat.

PAULA COMAN: nu va putem da un raspuns

DANIELA MANDRU

Stiu ca ponderea e mica . Sincer inainte de bugetul dumneavoastra, trebuie sa estimez o cifra de afaceri si un profit net la 2026.Si atunci incerc sa imi dau seama macar vanzarile.

LIVIU VATAVU: Multumim tuturor pentru participare