

Zápis z jednání řádné valné hromady akcionářů společnosti

Pilulka Lékárny a.s.

se sídlem: Českomoravská 2408/1a, 190 00 Praha 9,
zapsané v obchodním rejstříku vedeném Městským soudem v Praze, sp. zn.: B 20249
(dále jen „společnost“)

konané dne 15. 8. 2024, od 10.00
na adrese Českomoravská 2408/1a, 190 00 Praha 9

Přítomní akcionáři: dle listiny přítomných (příloha č. 1 tohoto zápisu).

- 1) Jednání valné hromady společnosti zahájil svolavatel Ing. Petr Kasa, jakožto člen představenstva Společnosti, který současně řídil valnou hromadu do doby zvolení předsedy valné hromady. Svolavatel konstatoval, že valná hromada byla řádně svolána pozvánkou ze dne 12. 7. 2024, uveřejněnou 16. 7. 2024 v obchodním věstníku, a současně od tohoto dne až do dne konání valné hromady uveřejněna na internetových stránkách společnosti www.pilulka.cz v sekci „pro investory“ o čemž byl všem akcionářům, kteří se na internetových stránkách společnosti zaregistrovali k odběru zpráv, zaslána notifikace formou e-mailu nebo datovou schránkou.

Svolavatel zároveň konstatoval, že valná hromada je usnášeníschopná, neboť jsou přítomni akcionáři Společnosti, kteří mohou vykonávat hlasovací práva a disponují 1.258.476 kusy akcií, což představuje 46,5 % základního kapitálu Společnosti.

- 2) Svolavatel přítomné seznámil s programem jednání valné hromady společnosti. Na pořad jednání byly jmenovitě zařazeny následující body:

1. volba orgánů valné hromady,
2. vyslovení souhlasu s uzavřením zástavní smlouvy k movitým věcem,
3. udělení souhlasu s prodejem dvou částí závodu Společnosti, tvořenými lékárnami v Mikulově,
4. volba člena představenstva,
5. projednání zprávy dozorčí rady Společnosti k účetním závěrkám Společnosti a návrhu na rozdělení zisku,
6. projednání konsolidované výroční zprávy Společnosti za rok 2023,
7. schválení účetní závěrky za rok 2023,
8. rozhodnutí o rozdělení zisku Společnosti za rok 2023,
9. schválení konsolidované účetní závěrky za rok 2023,
10. schválení určení auditora účetní závěrky za rok 2024,
11. projednání ekonomického situace Společnosti, výsledků restrukturalizace Společnosti a činnosti představenstva,
12. různé a závěr.

O druhém, třetím a čtvrtém rozhodnutí byl notářem JUDr. Bohdanem Halladou, notářem se sídlem v Praze, na adrese Praze 1, U Prašné brány 1078/1, sepsán notářský zápis NZ 1521/2024, N 1049/2024.

- 3) Dalším bodem jednání valné hromady byla volba orgánů valné hromady. Svolavatel přednesl návrhy na jednotlivé kandidáty. Jmenovitě valné hromadě ke zvolení navrhl tyto kandidáty:

předseda valné hromady:	Petr Kasa
zapisovatel valné hromady:	Martin Buchta
ověřovatel zápisu valné hromady:	Martin Kasa
osoba pověřená sčítáním hlasů:	Tomáš Hospůdka

Poté vyzval přítomné akcionáře, aby přednesli své návrhy na jednotlivé kandidáty orgánů valné hromady. Vzhledem k tomu, že k obsazení jednotlivých orgánů valné hromady nebyly vneseny žádné protinávryhny ani připomínky či doplňující návrhy, bylo hlasováno o jednotlivých kandidátech tak, jak byli navrženi.

Hlasování byli přítomni akcionáři mající dohromady 46,50 % hlasů a valná hromada tak byla usnášenischopná. Pro přijetí rozhodnutí bylo potřeba souhlasu alespoň nadpoloviční většiny přítomných akcionářů, tj. souhlasu 629 239 hlasů přítomných akcionářů, přičemž pro bylo 1 257 182, proti 1 293, zdrželo se 1 hlas a rozhodnutí tedy bylo přijato.

- 4) Předseda valné hromady převzal řízení valné hromady a seznámil akcionáře s jejím časovým průběhem, dále konstatoval, že má právo udílet slovo a usměrňovat délku příspěvků s tím, že každý Akcionář je oprávněn požadovat a vysvětlení záležitostí týkajících se společnosti; časový limit pro přednesení žádosti akcionáře je 10 minut. Uvedl, že veškeré dokumenty, které se budou na valné hromadě projednávat nebo s valnou hromadou souvisí, byly k dispozici k nahlédnutí před konáním valné hromady v sídle společnosti a na internetových stránkách společnosti www.pilulka.cz v sekci „pro investory“, byly rovněž součástí pozvánky na valnou hromadu a jsou k dispozici k nahlédnutí na valné hromadě, a akcionáři se s nimi tedy mohli seznámit.
- 5) **Následně bylo přistoupeno k dalšímu bodu programu jednání valné hromady, kterým bylo vyslovení souhlasu s uzavřením zástavní smlouvy k movitým věcem společnosti ve prospěch společnosti Česká spořitelna, a.s., se sídlem Praha 4, Olbrachtova 1929/62, PSČ 140 00, IČ: 452 44 782.**

Předseda valné hromady uvedl, že jak už bylo uvedeno v pozvánce na valnou hromadu společnosti, zástavní právo je zřizováno na žádost společnosti Česká spořitelna, a.s. za účelem dodatečného zajištění jejich pohledávek z titulu smlouvy o úvěru čerpaného společností. Nad rámec odůvodnění uvedeného pozvánce pak doplnil, že původní notářské zápisy NZ 289/2018 a NZ 47/2020, vyhotovené dne 4. 10. 2018, respektive dne 13. 2. 2020 JUDr. Danielou Soukupovou, trvalým zástupcem notářem JUDr. Martina Krčmy, a zástavní práva podle nich zřízená, jsou nadále platná a účinná, přičemž zřízení zástavního práva bylo schváleno valnou hromadou společnosti 17. 7. 2018. Nové notářské zápisy NZ 29/2024 a NZ 30/2024 vyhotovené dne 13. 2. 2024 (které byly přílohou k pozvánce na valnou hromadu) a zástavní práva podle nich zřízená doplňují předchozí notářské zápisy v tom smyslu, že došlo k rozšíření o nové zásoby (resp. nové adresy skladů) a rozšíření okruhu zajištěných dluhů v návaznosti na změny ve Smlouvě o úvěru (změny limitů a splatnosti úvěru).

Následně předseda valné hromady přednesl návrh rozhodnutí:

Valná hromada tímto schvaluje ve smyslu ust. § 421 odst. 2 písm. m) zákona č. 90/2012 Sb., o obchodních společnostech a družstvech zastavení zásob společnosti nacházejících se ve skladech společnosti ve prospěch společnosti Česká spořitelna, a.s., se sídlem Praha 4, Olbrachtova 1929/62, PSČ 140 00, IČ: 452 44 782 (dále jen „Banka“), k zajištění splacení peněžitých dluhů Společnosti z titulu Smlouvy o poskytnutí úvěrové linky č. 811/18/LCD, ze dne 25. 7. 2018 (dále jen „Smlouva o úvěru“), a na jejím základě poskytnutých úvěrů a/nebo jiných bankovních produktů, jakož i peněžité dluhy vzniklé v souvislosti se Smlouvou o úvěru, a to zejména dluhy na náhradu škody a vrácení (zaplacení) bezdůvodného obohacení vzniklého v souvislosti se Smlouvou o úvěru nebo s její neplatností; a dále schvaluje, že zástavní právo bude zajišťovat též peněžité dluhy (existující i budoucí, podmíněné i nepodmíněné) existující a vznikající na základě nebo v souvislosti s jakoukoli změnou obsahu závazků ze Smlouvy o úvěru (zejména navýšení jistiny nebo limitu nebo prodloužení splatnosti úvěrů a/nebo jiných bankovních produktů). Zástavní právo je zřizováno na základě notářských zápisů NZ 29/2024 a NZ 30/2024, vyhotovených dne 13. 2. 2024 notářem JUDr. Martinem Krčmou. Zástavní právo zřízené na základě uvedených notářských zápisů nahrazuje zástavní právo zřízené na základě na základě notářských zápisů NZ 289/2018 a NZ 47/2020, vyhotovených dne 4. 10. 2018, respektive dne 13. 2. 2020 JUDr. Danielou Soukupovou, trvalým zástupcem notářem JUDr. Martina Krčmy. Zástavou se pro účely zřízení zástavního práva rozumí zásoby společnosti (věc hromadná), a to zásoby zboží a výrobků, sestávající zejména z léků, zdravotnického materiálu, dětské kosmetiky či jakékoliv jiné věci vedené v účetnictví společnosti jako „zboží na skladě“.

Předseda valné hromady vyzval přítomné akcionáře, aby vznesli své ústní námitky a připomínky k navrženému bodu jednání:

Dotazy akcionářů:

„Čím je tvořena zástava, zda jen zásobami?“:

Jedná se o zástavu zásobami společnosti; na základě nového zástavního práva dochází k rozšíření, respektive o doplnění o nové zásoby, o stanovení nových adres skladů, ve kterých jsou umístěny. Jedná se pojmově o shodné zajištění, jaké je ve prospěch společnosti Česká spořitelna, a.s. zřízeno od roku 2018. Zastaveny jsou veškeré zásoby společnosti.

„Jaký je limit úvěru?“:

Limit úvěru je 100 miliónů Kč, z čehož 12 miliónů Kč tvoří bankovní garance. Úvěr je čerpán v úplném rozsahu.

„Jaká část z celkových aktiv je zastavena?“:

Zástava je v hodnotě cca 100 mil Kč, v závislosti na čase. Zbylá část aktiv společnosti není zastavena.

Vzhledem k tomu, že žádné další dotazy ze strany akcionářů vzneseny nebyly, předseda valné hromady nechal akcionáře hlasovat o předneseném rozhodnutí valné hromady společnosti.

Hlasování byli přítomni akcionáři mající dohromady 46,50 % hlasů a valná hromada tak byla usnášeníschopná. Pro přijetí rozhodnutí bylo potřeba souhlasu alespoň 2/3 většiny přítomných akcionářů, tj. souhlasu 838 984 hlasů přítomných akcionářů, přičemž pro bylo 1 258 465, proti 0, zdrželo se 11.

Valná hromada přijala následující rozhodnutí:

Valná hromada tímto schvaluje ve smyslu ust. § 421 odst. 2 písm. m) zákona č. 90/2012 Sb., o obchodních společnostech a družstvech zastavení zásob společnosti nacházejících se ve skladech společnosti ve prospěch společnosti Česká spořitelna, a.s., se sídlem Praha 4, Olbrachtova 1929/62, PSČ 140 00, IČ: 452 44 782 (dále jen „Banka“), k zajištění splacení peněžitých dluhů Společnosti z titulu Smlouvy o poskytnutí úvěrové linky č. 811/18/LCD, ze dne 25. 7. 2018 (dále jen „Smlouva o úvěru“), a na jejím základě poskytnutých úvěrů a/nebo jiných bankovních produktů, jakož i peněžité dluhy vzniklé v souvislosti se Smlouvou o úvěru, a to zejména dluhy na náhradu škody a vrácení (zaplacení) bezdůvodného obohacení vzniklého v souvislosti se Smlouvou o úvěru nebo s její neplatností; a dále schvaluje, že zástavní právo bude zajišťovat též peněžité dluhy (existující i budoucí, podmíněné i nepodmíněné) existující a vznikající na základě nebo v souvislosti s jakoukoli změnou obsahu závazků ze Smlouvy o úvěru (zejména navýšení jistiny nebo limitu nebo prodloužení splatnosti úvěrů a/nebo jiných bankovních produktů). Zástavní právo je zřizováno na základě notářských zápisů NZ 29/2024 a NZ 30/2024, vyhotovených dne 13. 2. 2024 notářem JUDr. Martinem Krčmou. Zástavní právo zřízené na základě uvedených notářských zápisů nahrazuje zástavní právo zřízené na základě na základě notářských zápisů NZ 289/2018 a NZ 47/2020, vyhotovených dne 4. 10. 2018, respektive dne 13. 2. 2020 JUDr. Danielou Soukupovou, trvalým zástupcem notářem JUDr. Martina Krčmy. Zástavou se pro účely zřízení zástavního práva rozumí zásoby společnosti (věc hromadná), a to zásoby zboží a výrobků, sestávající zejména z léků, zdravotnického materiálu, dětské kosmetiky či jakékoliv jiné věci vedené v účetnictví společnosti jako „zboží na skladě“.

- 6) **Dalším bodem je udělení souhlasu s prodejem dvou částí závodu Společnosti, tvořenými lékárnami v Mikulově, ve prospěch společnosti ČESKÁ LÉKÁRNA HOLDING, a.s.**

Předseda valné hromady přednesl návrh rozhodnutí následovně:

Valná hromada schvaluje převod části závodu Společnosti tvořený dvěma lékárnami provozovanými Společností na adrese Svobody 220/2, Mikulov a Piaristů 989/26, Mikulov, a to ve prospěch společnosti ČESKÁ LÉKÁRNA HOLDING, a.s., IČ: 285 11 298, se sídlem Nové sady 996/25, Staré Brno, Brno, PSČ 602 00.

Pro vysvětlení k tomuto rozhodnutí předseda valné hromady dodal, že tyto dvě lékárny se společnost rozhodla prodat už před delší dobou a bylo to z důvodů čistě ekonomické úvahy. Budoucí kupující projevili o tyto dvě lékárny enormní zájem a jeho nabídka byla tak výhodná, že jsme se rozhodli tyto dvě lékárny prodat. K podepsání smlouvy o prodeji došlo minulý měsíc.

Předseda valné hromady vyzval přítomné akcionáře, aby vznesli své ústní námitky a připomínky k navrženému bodu jednání:

K dotazu akcionáře:

Je prodej kamenných lékáren je jednou z, cest jak pomoci ekonomické situaci společnosti? V tisku se objevilo, že v této souvislosti bylo jednáno s Pentou / Dr. Maxem. Jaké byly podmínky prodeje?

Informace, které se objevily v médiích se týkali něčeho trochu jiného, jednalo se o spekulace, že celý náš kamenný řetězec prodejen je k dispozici pro někoho jiného. Tyto dvě lékárny byly řešeny separovaně, čistě z důvodu podmínek, které nabídl kupující, jednání bylo započato dříve než v červnu.

Ohledně ekonomických podmínek – lékárny se běžně prodávají za 4 – 6 násobek zisku. V našem případě nabídl kupující dvojnásobek standartu. To byl důvod, proč jsme se rozhodli tyto dvě lékárny prodat. Pro společnost byl prodej lékáren daleko ekonomicky výhodnější, než je dále provozovat.

Neprobíhá žádný systematický prodej lékáren, pouze tyto dvě lékárny byly prodány, plus v lednu jsme uzavřeli lékárnou v Mělníce. Dnes je lékáren 19, bude jich 17. Na začátku roku jich bylo 20.

Prodejní cena za obě prodávané lékárny je přes 10 miliónů korun.

Pokud se týká zůstatkové ceny, která je uvedena na rozvaze, je minimální, asi 1,5 miliónů korun. Většina majetku v nich je odepsaná. Čistý dopad do výsledovky je řádově zhruba 10 miliónů.

Když kupujeme lékárny, tak to funguje tak, že koupíme celé s.r.o., ze kterého vyjmeme závod, který se nějak ocení (z toho titulu vznikají oceňovací rozdíly nebo goodwill), a to se potom odepisuje. Většina majetku lékáren, je již odepsaná, lékárny byla kupovány v letech 2015 – 2018.

Dotaz ke strategii, která byla uvedena ve výroční zprávě - prodej těchto lékáren není strategický, jedná se čistě o ekonomický krok. Strategicky neprobíhá žádný další výprodej lékáren, zbytek lékáren si držíme. Nebyl to strategický krok, bylo to čistě z ekonomického hlediska. Spolupracujeme s cca 70 partnerskými lékárnami a určitě chceme být ve světě kamenných lékáren vidět.

„Očekává se, že počet vlastních lékáren bude stagnovat?“

Nemáme v tomhle ještě úplně jasno, ale nechceme počty lékáren výrazně redukovat. Plán na letošní rok je primárně stabilizace a profit. Neplánujeme žádné revoluční kroky.

Vzhledem k tomu, že žádné další dotazy ze strany akcionářů vzneseny nebyly, předseda valné hromady nechal akcionáře hlasovat o předneseném rozhodnutí valné hromady společnosti.

Hlasování byli přítomni akcionáři mající dohromady 46,50 % hlasů a valná hromada tak je usnášeníschopná. Pro přijetí rozhodnutí bylo potřeba souhlasu alespoň 2/3 přítomných akcionářů, tj. souhlasu 838 984 hlasů přítomných akcionářů, přičemž pro bylo 1 257 043, proti 0, zdrželo se 1 433 a rozhodnutí tedy bylo přijato.

Valná hromada přijala následující rozhodnutí:

„Valná hromada schvaluje převod části závodu Společnosti tvořený dvěma lékárnami provozovanými Společností na adrese Svobody 220/2, Mikulov a Piaristů 989/26, Mikulov, a to ve prospěch společnosti ČESKÁ LÉKÁRNA HOLDING, a.s., IČ: 285 11 298, se sídlem Nové sady 996/25, Staré Brno, Brno, PSČ 602 00.“

- 7) Dalším bodem valné hromady byla volba, respektive znovu zvolení člena představenstva Petra Kasy, a to s ohledem na blížící se konec jeho funkčního období. Rozhodnutí bylo přijímáno formou NZ z důvodu, aby mohlo dojít k přímému zápisu do obchodního rejstříku.**

Následně Předseda valné hromady přednesl návrh rozhodnutí:

Valná hromada volí členem představenstva společnosti Ing. Petra Kasu, nar. 13.07.1977, bytem Počeradská 1149/48, Dolní Chabry, 184 00 Praha 8, s účinností od 03.12.2024.

Předseda valné hromady vyzval přítomné akcionáře, aby vznesli své ústní námitky a připomínky k navrženému bodu jednání:

Dotazy akcionářů:

„Neuvažovala společnost nad zvolením do představenstva někoho, kdo by fungoval jako specializovaný krizový manažer, nezávislý na vlastnících?“

Co se týče představenstva, tak ne, ale co se týče spolupráce a operativní práce, tak v průběhu transformace, kterou společnost poslední rok prochází, tak spolupráce s krizovými manažery probíhala, ale s tím, že bychom je volili do orgánů, s tím jsme nepočítali, nebo to nikdy nebylo na stole, tento scénář. Prozatím toto řešení postačuje.

Vzhledem k tomu, že žádné další dotazy ze strany akcionářů vzneseny nebyly, předseda valné hromady nechal akcionáře hlasovat o předneseném rozhodnutí valné hromady společnosti.

Hlasování byli přítomni akcionáři mající dohromady 46,50 % hlasů a valná hromada tak byla usnášeníschopná. Pro přijetí rozhodnutí bylo potřeba souhlasu většiny přítomných akcionářů, tj. souhlasu 629 239 hlasů přítomných akcionářů, přičemž pro bylo 1 257 172, proti 0, zdrželo se 1 304, a rozhodnutí tedy bylo přijato.

Valná hromada přijala následující rozhodnutí:

Valná hromada volí členem představenstva společnosti Ing. Petra Kasu, nar. 13.07.1977, bytem Počeradská 1149/48, Dolní Chabry, 184 00 Praha 8, s účinností od 03.12.2024.

Valnou hromadu opustil notář JUDr. Bohdan Hallada, o dalších rozhodnutích již nebude sepisován notářský zápis.

- 8) Dalším bodem bylo projednání zprávy dozorčí rady společnosti k řádné účetní závěrce společnosti za rok 2023, konsolidované účetní závěrce společnosti za rok 2023 a návrhu na rozdělení zisku společnosti za rok 2023.**

Předseda valné hromady jen doplnil, že zpráva byla k dispozici na internetových stránkách společnosti je též k dispozici zde. K tomuto bodu tak valná hromada nepřijímá usnesení a o tomto bodu se nehlasovalo. K projednávanému bodu nebyly vzneseny žádné dotazy ani připomínky.

- 9) Následujícím bodem bylo projednání konsolidované výroční zprávy Společnosti za rok 2023.**

K tomuto bodu tak valná hromada rovněž nepřijímá usnesení a o tomto bodu se nehlasovalo.

Předseda valné hromady konstatoval, že výroční zpráva obsahuje:

- Zprávu o vztazích sestavená v souladu s § 82 zákona o obchodních korporacích za účetní období kalendářního roku 2023
- Zprávu nezávislého auditora akcionářům společnosti Pilulka Lékárny a.s.
- Konsolidovaná účetní závěrka za účetní období kalendářního roku 2023
- Individuální účetní závěrka společnosti za účetní období kalendářního roku 2023.

Předseda valné hromady vyzval přítomné akcionáře, aby vznesli své ústní námítky a připomínky k navrženému bodu jednání:

Dotazy akcionářů:

„Bylo by možné poskytnout komentář do minulosti a případně k budoucnosti českých dceřiných společností, které nejsou zas tak významné z hlediska podnikání společnosti, ale měly také ztráty jako mateřská společnost? A dále se v médiích vyskytlo, že tržní podíly společnosti oproti konkurenčním firmám, jako je kupříkladu Dr. Max, výrazně poklesly, je možnost i toto okomentovat z delšího výhledu, než je pouze minulý rok?“

Články v médiích jsou většinou plné senzací, tam jsme se dozvěděli spoustu věcí, které bohužel nejsou vždy pravda. Co se týče tržních podílů, tak k těm se těžko vyjadřuje, jelikož je velmi těžké definovat velikost trhu. To znamená, v nějakých segmentech jsme určitě narostli, v nějakých určitě poklesli. Obecně situace v e-komerce byla poslední dva roky velmi těžká, to asi je patrné ze všech zmínek z médií, i ze všech výsledků společností, které se na tomto trhu pohybují. To znamená, že ty firmy, které jsou méně on-line a víc off-line, tak ty na tom ty poslední roky více získaly, my jsme naopak byli více na tom koni v době covidu a těsně před covidem, kdy naopak on-line prodej tvořil větší podíl. K tržním podílům nejsem schopen se vyjádřit, jelikož to není úplně jednoduchá metrika.

Pokud se týká dceřiných společností, tak činnost zahraničních dceřiných společností byla ukončena, kromě slovenské, ta samozřejmě funguje. Co se týče českých dceřinek, tak jsou tam v podstatě dvě firmy, které fungují. Jedna z nich je Plus Care s.r.o., to je firma, která se věnuje e-health aktivitám a spolupracuje s několika významnými klienty, např. Novo Nordisk a Nationale Nederlanden pojišťovnou, ale je to relativně malý business, z hlediska celé skupiny bych řekl zanedbatelný. Taky zde došlo k dramatickým úsporám. Druhá společnost je Pilulka Lab s.r.o., kde máme 70% podíl, společnost, která v podstatě funguje jako akcelérátor, takže to není společnost na provozní činnost, ale je to spíše společnost, která drží investice v našem segmentu podnikání. Jedná se o projekty typu Vitadio, CareBot, a nějaké další aktivity. Je to společnost, která drží podíly start-upových investic.

KICI s.r.o. je společnost, prostřednictvím které spravujeme privátní značky, je to společnost, kterou takzvaně si řídíme sami.

„Jak se očekává, že tyto společnosti budou přispívat k hospodaření Společnosti, s ohledem na půjčky od společností?“

Co se týče Pilulka Lab s.r.o., tak to jsem již zmínil. Co se týče Plus Care s.r.o., tak ta společnost je dneska nastavená tak, aby už další peníze „nepálila“, neinvestuje se tam dál. To znamená, že investice by se měly postupně začít po nějakých malých částkách vracet. A co se týče společnosti KICI s.r.o., také by již dále neměla být ve ztrátě a měla by být v plusu. To znamená, nejsou to firmy, u kterých už očekáváme, že bychom do nich v budoucnu investovaly nějaké prostředky.

„Jak naopak budou přispívat v ekonomické činnosti?“

V té své ekonomické činnosti, v rámci celé společnosti, by to byly zanedbatelné částky, pokud tam nedojde k nějakým exitům v rámci Pilulka Lab s.r.o., což by mohla být větší jednorázová částka. Jinak nelze očekávat žádné dramatické částky.

Pokud zmiňujete půjčku v celkové výši 60 mil Kč těmto společnostem, nejde o existující dluh, jedná se o rámcové smlouvy, na základě kterých může být půjčeno až 60 mil Kč. Společnostem Plus Care s.r.o. a KICI s.r.o. je celkem poskytnuto 15 – 20 mil Kč.

U obou společností očekávám přínos, jinak bychom jejich činnost ukončili tak, jak jsme učinili u zahraničních společností, které byly ekonomicky nerentabilní. Určitě neočekáváme, že investice, které jsme dali do Pilulka Lab s.r.o. a KICI s.r.o., by se nám neměly vrátit jako společnosti

U Plus Care s.r.o. očekáváme drobný průběžný zisk; Pilulka Lab s.r.o. je společnost, která drží podíly ve společnostech jiných, což znamená, že pokud se některá z nich bude prodávat, tak tam samozřejmě může být nějaký skokový přínos, to je principem této společnosti. Co se týče KICI s.r.o., tak tam běží aktiva privátní značky, tam neočekáváme průběžné zisky, ale kdybychom ji prodávali nebo prodávali privátní značku jako celek, tak ano, jinak výnosy z prodeje privátních značek tvoří společnost z běžné obchodní činnosti, to netvoří KICI s.r.o.

„Kdy by se měl očekávat nějaký razantní nárůst?“

Razantní nárůst tam asi nebude. Razantní může být maximálně v Pilulka Lab s.r.o., když se tam zrealizuje nějaký prodej investice, u těch ostatních jsou to spíše provozní věci.

Ještě ke KICI s.r.o., jsou v ní koncentrovaná ocenitelná práva?

Máme pět privátních značek, zaměřených na doplňky stravy, potraviny, dentální hygienu atd. Tyto značky provozuje společnost KICI, s.r.o.

„Co je společnost Top Farma s.r.o.?“

To je společnost, která dnes nevykonává žádnou činnost, je to slovenské s.r.o., pod kterým jsme v minulosti dělali virtuální řetězec lékáren na Slovensku, ale to už je řádově 5-6 let zpátky, tuto činnost jsme ukončili. A ano, je to slovenská dceřiná společnost.

K doplnění, co se týče zahraničních entit, tak zůstala nám entita v Maďarsku a v Rumunsku. Ty entity jsou víceméně prázdné schránky v tuto chvíli. To znamená, že tam neprobíhají žádné transakce, nejsou tam žádné závazky vůči třetím stranám a tak dále. Musíme se rozhodnout co s nimi uděláme.

Případná likvidace nebude znamenat žádné náklady. Náklady jsou obsaženy ve výsledcích za rok 2023.

Zahraniční aktivity se tedy ukončily všechny, i finančně, v loňském roce. Nějaké negativní dopady do výsledku hospodaření nicméně jsou i v roce 2024, protože k ukončení činností došlo k 31. 3., to znamená, že nějaké výpovědi, odpisy zboží apod. budou v číslech roku 2024. Toto se nicméně týká Rakouska a Maďarska, které byly spravovány z Čech přeshraničním způsobem. Co se týče dceřiných společností, tak to byla společnost v Rumunsku, jejíž činnost byla ukončena vloni v létě. Zde se řádově se jedná o 13 miliónů korun, které spadají ještě do roku 2024.

Pokud se týká goodwill, jak říkáte správně, ten už máme odepsaný, a oceňovací rozdíl odepisujeme dále, to vidíte v rozvaze. Tam nám zbylo k poslednímu prosinci zhruba 6,5 miliónů korun, z čehož řádově 1,5 miliónů Kč se vztahuje k lékárnám v Mikulově.

„Za kolik byla prodána rakouská entita?“

V Rakousku jsme nikdy žádnou entitu neměli, tam to fungovalo na principu stálé provozovny z hlediska DPH. Ukončení provozu proběhlo tak, že jsme aktivity přesunuli jednomu z tamějších partnerů, ale byla to víceméně marketingová spolupráce. Nešlo o žádný prodej aktiv. Nabídli jsme jednomu z partnerů uzavření smlouvy o obchodně marketingové spolupráci, která zahrnovala i činnost spojenou s našimi zákazníky. To tedy neznamená, že bychom prodávali nějakou entitu, nějaký nehmotný majetek, ale je to tak, že se uzavřela smlouva o spolupráci, aby se nám vrátila část těch peněz, které jsme investovali do akvizice zákazníků. Nedošlo k prodeji zákaznických „kmenů“, to je kvůli GDPR v EU nemožné. Zákaznická báze nám zůstala.

„Jak se účetně a reálně projevila sklad v Olomouci?“

Co se týká účetního zachycení, tak v tuto chvíli pořád platíme nájem olomouckého skladu (nedohodli jsme se na podmínkách ukončení); řádově 800 tisíc měsíčně za nájem. Co se týče budoucího stavu, máme uzavřenu smlouvu na 5 let, který jsme chtěli ukončit, což s ohledem sjednání nájmu na dobu určitou bez dohody s majitelem nelze a pronajímatel s tím zatím nesouhlasí. Našli jsme nového nájemce, který by nájem mohl převzít na začátku příštího roku, je uzavřen „letter of intent“ a věříme, že se nám podaří ze smlouvy vyvázat. Smlouva by měla být podepsána do konce tohoto měsíce a jelikož je to partner, který dělá podobné aktivity jako my, tak s ním jednáme i o odprodeji hmotného majetku. Jsou to dvě smlouvy, jedna je o ukončení naší nájemní smlouvy a o převedení na nového majitele a druhá smlouva je o odprodeji vybavení toho skladu, takže oboje tyhle věci jedou paralelně. Osobně se toho účastním, nejsou to úplně jednoduchá jednání, ale věřím že do konce měsíce to bude dotaženo

Pro sklad nemáme momentálně využití kapacitně a zbývající aktivity jsme schopni pokrýt ze zbývajících skladů. V tuto chvíli nám to opravdu nedává smysl a pro společnost je lepší sklad opustit.

„Společnost má uzavřenou smlouvu na poradenské služby s členy představenstva Martinem Kasou a Petrem Kasou, včetně s panem Krajčovičem, chtěl bych se tedy zeptat na částky, které to společnost v loňském roce stálo?“

Veškeré informace, které se toho týkají tak jsou uvedené ve zprávě o vztazích. Konkrétní částky nemáme uvedené, ale jedná se o částky obvyklé v případě takovýchto smluv. Přesné číslo teď neznám a nechtěl bych říct číslo, které bude nepřesné. (Akcionář byl vyzván k zaslání písemného dotazu.)

„Ve výroční zprávě jsou uvedeny ovládající osoby s více než deseti procenty, ale nejsou tam uvedeny konkrétní čísla, což by být měla, tudíž chci poprosit o konkrétní sumy akcií těchto osob?“

V tuto chvíli se jedná o 3 osoby. Petr Kasa 448 059 akcií, Martin Kasa 463 059 akcií, Marek Krajčovič 308 912 akcií.

„Kolik řádově stojí poradenské služby?“

Řádově to je částka v celkových nákladech mezi 2-3 miliony ročně, je to cena obvyklá

„Co je přibližně obsahem poradenství?“

Jsou to provozní aktivity spojené s denním řízením společnosti.

10) Dalším bodem VH je schválení účetní závěrky společnosti za 2023.

Předseda valné hromady přednesl návrh rozhodnutí:

Valná hromada společnosti schvaluje účetní závěrku Společnosti za rok 2023 ve znění předloženém představenstvem.

Předseda valné hromady uvedl hlavní údaje z účetní závěrky v tisících Kč:

Dlouhodobý majetek:	129 443
Dlouhodobý finanční majetek:	30 761
Oběžná aktiva:	250 612
Aktiva celkem:	383 694
Vlastní kapitál:	28 997
Cizí zdroje:	354 697
Závazky:	347 571
Pasiva celkem:	383 694

Výsledek hospodaření:

- 177 492

Účetní závěrka byla auditovaná auditorem a přezkoumána dozorčí radou.

Předseda valné hromady vyzval přítomné akcionáře, aby vznesli své ústní námitky a připomínky k navrženému bodu jednání:

Dotazy akcionářů:

„Jakým způsobem bylo naloženo s áziem cca 278 miliónů, co za to bylo pořízeno (zřejmě bylo myšleno ážio získané v rámci IPO a SPO)?“

Vybudovali jsme za to společnost, když to řeknu jednou větou. Většina jsou nehmotná aktiva, akvizice zákazníků, získání tržního podílu a tak podobně. Vybudovali jsme za to značku, IT infrastrukturu, vybavení skladů a soubor kamenných lékáren.

Investovalo se do zahraniční expanze, která byla bohužel neúspěšná, a rovněž do dalšího posílení v Čechách a na Slovensku. Nelze ale přesně sdělit, co bylo za peníze z IPO pořízeno, společnost generuje nějakou obchodní marži, k té obchodní marži se přičetlo ážio z IPO (SPO) a to jsou prostředky, se kterými společnost pracuje a za které buduje to, co má. Byli tam investice, které se podařily, ale i investice, které se nepodařily, primárně zahraniční expanze, kterou zpětně nemůžeme hodnotit jako zdařilou.

„Závazky k úvěrovým institucím, můžete okomentovat situaci vůči bankám?“

Co se týče situace vůči bankám, tak probíhají jednání s bankami, v loňském roce došlo ke snížení bankovního financování. V letošním roce další snižování nepředpokládáme. Co se týče bankovních kovenantů, tak společnost bankovní kovenanty neplnila nikdy, protože bankovní úvěr byl postaven od začátku na tzv. částečném „waiveru“. Banky neumějí financovat firmy typu jako je naše, takže to v podstatě nebyla žádná novinka tato informace, nicméně s bankou od roku 2018, kdy byly uzavřeny původní smlouvy o úvěru, probíhají pravidelně jednání na roční nebo půlroční bázi. V tuhle chvíli nepředpokládáme, že by banka v letošním roce snižovala svojí angažovanost. Problémy z přelomu loňského a letošního roku jsme nějakým způsobem vyřešili a teď počítáme, že pojedeme dál v tom módu, v kterém jsme dnes, to znamená s největší pravděpodobností dojde k prodloužení úvěrů ve stavu, ve kterém jsou dnes, tzn. rámce úvěrů zůstanou po celou dobu tohoto roku stejné.

Hrozba zesplatnění je vždy, ale myslíme si, že v tuhle chvíli absolutně minimální i díky těm aktivitám, které jsme udělali v posledním měsíci.

„Z čeho vyplynula ta ztráta, dá se to takhle nějak zhruba říct?“

Částka 13 miliónů Kč za zahraniční investice se vztahuje k tomuto roku, ta netvoří ztrátu za rok minulý. Minulý rok byla ztráta z podnikání v zahraničí tvořena částkou na úrovni EBITDA ve výši 47 miliónů Kč, a odpis půjček do Rumunska tvoří 37 miliónů Kč, které ale nespádají do EBITDA.

Dalším důvodem vzniku ztráty jsou odpisy. Např. IT infrastruktura je na žádost auditora **PricewaterhouseCoopers Audit, s.r.o.** (dále jen „PWC“) odepisována jen 36 měsíců, ačkoliv to dle našeho názoru postrádá ekonomickou podstatu, protože IT majetek je užíván rozhodně déle než tři roky. Odpisy za loňský rok byly ve výši 64 miliónů, 70 až 80 miliónů Kč tvoří náklady na investice v zahraničí a zbytek jsou transformační náklady. Ztráta z provozní činnosti činí 22 mil. Kč v Česku a 2,4 mil. Kč na Slovensku.

Celá transformace spuštěná minulý rok byla „řízena“ těmito čísly, také proto se ukončila činnost v zahraničí. S odpisy se dělat nic nedá, je to čistě účetní operace.

Loňský rok byla výrazně těžší situace na trhu, došlo k poklesu tržeb i marží a současně i ke ztrátě zaměření kvůli tomu, že jsme byli aktivní na více trzích atd.

Letošní byznys plán je postaven tak, aby se situace neopakovala, což je nutná podmínka proto, aby společnost mohla dále fungovat. Transformace, kterou jsme uskutečnili v tomto roce, byla nutná, jelikož bez ní by společnost další rok ve stejné situaci zřejmě nepřežila.

K dotaz k úvěru od skupiny pana Čupra:

Z pohledu společnosti je úvěr ze skupiny pana Čupra pořád jenom úvěr s možností opce, ale pro nás jako společnost je to jen úvěrující strana, pro nás pan Čupr, respektive společnost, která nám poskytla úvěr, není žádný akcionář, člen managementu, ani partner. Je to pro nás jen úvěrující strana podobně jako je Česká spořitelna a.s.

Zástava se týká akcionářů, nikoli společnosti, na této valné hromadě můžeme úvěr řešit jen z pohledu společnosti.

„Lze tento rok předpokládat zvrát v hospodaření společnosti?“

Předpokládáme že ano, byznys plán na letošní rok jsme nějakým způsobem revidovali a říkali jsme i při posledním START days (*pozn.: akce organizovaná BCCP, kdy zástupci stávajících emitentů trhu START prezentují aktuální informace o společnosti*), že letošní rok společnost nečeká nějaké dramatické nárůsty na straně obrátů, ale cílem letošního roku je stabilizace. To znamená být cashflow positive se zaměřením na hrubou marži a EBITDA. To byl cíl byznys plánu na rok 2024

„V jaké výši je v současnosti čerpán úvěr od pana Čupra a jaký byl účel?“

Provozní peníze pro společnost a většina těch peněz byla využita na to, aby se zlepšily obchodní vztahy s dodavateli. Byl to úvěr, který jsme použili na posílení pracovního kapitálu a na výrazné zlepšení podmínek u dodavatelů se kterými, když společnost neměla dostatek finančních prostředků, tak spolupráce byla komplikovaná. Po načerpání úvěru se situace výrazně zlepšila, což je vidět i na portfoliu a obchodních podmínkách. Primárně bylo účelem úvěru posílení pracovního kapitálu společnosti.

Částka úvěru 80 mil. Kč byla plně načerpána. U České spořitelny a.s. je načerpáno 88 mil. Kč a 12 mil. Kč na garancích. Plus má společnost drobný investiční úvěr od České spořitelny a.s., který načerpala ve výši 6 milionů korun v roce 2021-2022. V tuto chvíli splácíme 100 tisíc měsíčně a zbývá nám doplatit přibližně 4,1 milionů, splatnost je v roce 2027.

Celkové zatížení společnosti úvěry je tedy cca 184 mil Kč.

V tuto chvíli není předmětem jednání získání dalšího úvěru, nepředpokládáme že by společnost v tuto chvíli potřebovala další prostředky.

Vzhledem k tomu, že žádné další dotazy ze strany akcionářů vzneseny nebyly, předseda valné hromady nechal akcionáře hlasovat o předneseném rozhodnutí valné hromady společnosti.

Hlasování byli přítomni akcionáři mající dohromady 46,50 % hlasů a valná hromada tak je usnášeníschopná. Pro přijetí rozhodnutí bylo potřeba souhlasu většiny přítomných akcionářů, tj. souhlasu 629 239 hlasů přítomných akcionářů, přičemž pro bylo 1 258 475, proti 0, zdrželo se 1, a rozhodnutí tedy bylo přijato.

Valná hromada přijala následující rozhodnutí:

„Valná hromada společnosti schvaluje účetní závěrku Společnosti za rok 2023 ve znění předloženém představenstvem.“

- 11) Navazujícím rozhodnutím bylo rozhodnutí o rozdělení zisku za rok 2023, respektive naložení se ztrátou v hospodaření.**

Předseda valné hromady přednesl návrh rozhodnutí:

Valná hromada Společnosti rozhoduje, že ztráta Společnosti za rok 2023 ve výši -177 492 tis. Kč bude převedena na účet „Neuhrazená ztráta minulých let“.

Ve vztahu k tomuto rozhodnutí je nutno upozornit, že údaj na pozvánce uvedený u ztráty společnosti nebyl správným, když byl chybně uveden údaj – 172 482 tis Kč namísto správných - 177 492 tis. Kč. Předseda valné hromady přesto navrhuje o tomto usnesení hlasovat tak, jak je navrhováno, s tím, že všem akcionářům samozřejmě náleží právo toto rozhodnutí z výše uvedeného důvodu napadnout žalobou.

Předseda valné hromady vyzval přítomné akcionáře, aby vznesli své ústní námitky a připomínky k navrženému bodu jednání:

Dotazy akcionářů:

„Jaké jsou plány na budoucí zisky?“

Plány samozřejmě máme, ale letošní rok je hlavně transformační, dlouhodobý výhled je v tuto chvíli těžké komentovat. Pracujeme na tom a určitě do konce roku zveřejníme nějaké varianty, které určitě půjdou pozitivním směrem, ale budou záležet na dalších okolnostech. Nejsem schopný v tuto chvíli podat predikci na 3 roky dopředu, je to otázka, na které v tomto našem složení aktivně pracujeme.

Vzhledem k tomu, že žádné další dotazy ze strany akcionářů vzneseny nebyly, předseda valné hromady nechal akcionáře hlasovat o předneseném rozhodnutí valné hromady společnosti.

Hlasování byli přítomni akcionáři mající dohromady 46,50 % hlasů a valná hromada tak byla usnášeníschopná. Pro přijetí rozhodnutí bylo potřeba souhlasu většiny přítomných akcionářů, tj. souhlasu 629 239 hlasů přítomných akcionářů, přičemž pro bylo 1 257 182, proti 1 293, zdrželo se 1 a rozhodnutí tedy bylo přijato.

Valná hromada přijala následující rozhodnutí:

Valná hromada Společnosti rozhoduje, že ztráta Společnosti za rok 2023 ve výši -177 492 tis. Kč bude převedena na účet „Neuhrazená ztráta minulých let“.

12) **Dalším bodem bylo schválení konsolidované účetní závěrky za rok 2023**

Předseda valné hromady přednesl návrh rozhodnutí:

Valná hromada společnosti schvaluje účetní konsolidovanou závěrku Společnosti za rok 2023 ve znění předloženém představenstvem.

Z konsolidované účetní závěrky byly uvedeny základní údaje, které jsou (v tisících Kč):

Dlouhodobý majetek:	155 449
Oběžná aktiva:	279 915
Aktiva celkem:	439 700
Vlastní kapitál:	32 846
Cizí zdroje:	408 916
Pasiva celkem:	439 700
Výsledek hospodaření:	- 175 875

Předseda valné hromady vyzval přítomné akcionáře, aby vznesli své ústní námitky a připomínky k navrženému bodu jednání:

Dotazy akcionářů:

„Říkali jste, že PWC tlačí společnost k tomu, aby podepisovala zrychleně, nevíte proč to tak chtějí?“

Nejedná se o zrychlené odepisování z definice zrychlených odpisů. Vše se týká software a věcí, kde naše společnost má poměrně velkou expozici. Názor PWC je takový, že IT infrastrukturu využíváme maximálně 3 roky, i když to není pravda, a proto ji musíme odepisovat v té samé lhůtě. Snažili jsme se je přesvědčit, že ji používáme déle, třeba i 5 let, ale bohužel trvali na tom, že odepisování musí být 3 roky. Konkurenti na ČR trhu ze sektoru zdravotnictví a kosmetiky mají všichni delší dobu odpisů 5 až 8 let. Realita je přitom taková, že internetové stránky měníme jednou za 7-8 let řádově, takže to určitě není tak, že bychom každé tři roky měnili infrastrukturu, programovali nové mobilní aplikace, back – office apod. CRM jsme např. nepředělávali nikdy od založení společnosti. Účetně to není v souladu s realitou, ale bohužel jsme PWC o tom nepřesvědčili. Konkurenty myslíme ČR konkurenci, u zahraničí je to odlišné. Není to „Allegro“, jde o konkurenci z našeho sektoru zdravotnictví a kosmetiky.

„Česká spořitelna a.s. poskytla třetím stranám bankovní záruku ve výši necelých 10 milionů, o co jde?“

To jsou bankovní garance, jak jsem říkali 12 miliónů. Od prosince 2023 jedna přibyla, proto to číslo je trochu vyšší. Jsou to garance z titulu nájmu kanceláří a skladů. Jedna je z titulu obchodní spolupráce s dodavatelem zboží.

Od banky máme nějaký úvěrový rámec, který můžeme buď čerpat v penězích jako provozní cash nebo jako bankovní garanci. U garance je výhodné, že se platí menší úrok. To znamená, že se platí forma závazkové provize, nikoli klasický komerční úrok. Když se čerpá hotovost, tak platí, že pro nás jako pro společnost je výhodnější dodavatelům platit později a dát jim místo toho bankovní garanci nebo dát garanci za nájem formou bankovní garance nikoli garance složených peněz. Je to náhrada kauce, ale počítá se to do celkového bankovního limitu.

„Je software majetkem společnosti (např. CRM, e-shop)?“

Máme minimum softwaru mimo společnost. Účetní a lékárenský software je externí, jinak je veškerý software společnosti, to znamená veškeré datové nástroje, webové aplikace, mobilní aplikace. Více než 80% software si vyvíjíme sami a tímto směrem šly také největší investice.

Nedá se říct počet zaměstnanců, kteří na vývoji software pracují. Nedělají to pouze zaměstnanci, ale i externí dodavatelé. Pokud děláme v týmu s externím dodavatelem, jsou všechna licenční práva společnosti. Řádově se jedná o 10 až 30 lidí, mění se to v čase, je to projektová práce.

Vzhledem k tomu, že žádné další dotazy ze strany akcionářů vneseny nebyly, předseda valné hromady nechal akcionáře hlasovat o předneseném rozhodnutí valné hromady společnosti.

Hlasování byli přítomni akcionáři mající dohromady 46,50 % hlasů a valná hromada tak je usnášeníschopná. Pro přijetí rozhodnutí bylo potřeba souhlasu většiny přítomných akcionářů, tj. souhlasu 629 239 hlasů přítomných akcionářů, přičemž pro bylo 1 258 475, proti 0, zdrželo se 1 a rozhodnutí tedy bylo přijato.

Valná hromada přijala následující rozhodnutí:

„Valná hromada společnosti schvaluje účetní konsolidovanou závěrku Společnosti za rok 2023 ve znění předloženém představenstvem.“

13) Schválení určení auditora účetní závěrky za rok 2024

Předseda valné hromady přednesl návrh rozhodnutí:

Valná hromada společnosti rozhoduje, že auditorem účetní závěrky společnosti za rok 2024 a konsolidované účetní závěrky za rok 2024 bude určena společnost **PricewaterhouseCoopers**

Audit, s.r.o., IČ: 407 65 521, se sídlem: Hvězdova 1734/2c, Nusle, 140 00 Praha 4. Představenstvo společnosti se pověřuje uzavřením příslušné smlouvy o provedení auditu účetní závěrky Společnosti za rok 2023.

Předseda valné hromady vyzval přítomné akcionáře, aby vnesli své ústní námitky a připomínky k navrženému bodu jednání:

Dotazy akcionářů:

„Jaké jsou náklady na provedení auditu?“

S ohledem na povinnosti vůči PWC byly náklady sděleny přítomným akcionářům; všichni přítomní akcionáři se ale shodli, že údaj nebude uveden v zápise z valné hromady.

Přestože audit byl komplikovaný, nevznikly mezi PWC a společností žádné spory a není žádný důvod měnit auditora.

Výrok auditora byl vždycky bez výhrad, auditor obecně řeší jak my, jako společnost, s ním spolupracujeme. Většinou, když má společnost nějaké výhrady nebo když auditor má nějaké výhrady, tak to plyne z toho, že ta spolupráce není dostatečně transparentní. To znamená, že s informacemi, které auditor dostává od společnosti, není spokojený, což nebyl náš případ. A i přes komplikované období, kterým si společnost prošla, je naše spolupráce s auditorem výborná. Ze strany auditora nebyl vyjádřena žádná pochybnost či nedůvěra v naši součinnost.

Existovala nejistota, která plynula z financování společnosti, jak je popsáno ve výroční zprávě a ve výroku auditora, nejde ale o výhradu, ale o tzv. zdůraznění skutečnosti. Hlavní důvodem pro to byl konec období čerpání úvěru na 100 mil Kč od České spořitelny a.s. k 29. 6. 2024. To znamená, že když probíhal audit a psala se výroční zpráva, tak jsme neměli informaci od banky ohledně prodloužení, což byl důvod, proč jsme museli uvést tuto skutečnost ve výroční zprávě.

„Tím, že se vyhovělo požadavkům na do-zajištění úvěru, tak se posléze vše zprocesovalo?“

Byla to kombinace několika věcí, ale situace s bankou je vyřešena a my věříme, že pro podobné „zdůraznění skutečnosti“ dnes není žádné opodstatnění.

„Jaké další věci?“

Například byznys plán na letošní rok, ukončení ztrátového zahraničí, což byl pro auditora velký vykřičník, protože výsledky podnikání v zahraničí byly velmi negativní. Na to, jak zahraničí podnikání málo kontribuovalo na objemu, tak kontribuovalo obrovsky na té ztrátě. Zahraničí se na tržbách podílelo 3 - 4%, na ztrátě ale více než polovinou.

Vzhledem k tomu, že žádné další dotazy ze strany akcionářů vneseny nebyly, předseda valné hromady nechal akcionáře hlasovat o předneseném rozhodnutí valné hromady společnosti.

Hlasování byli přítomni akcionáři mající dohromady 46,50 % hlasů a valná hromada tak je usnášeníschopná. Pro přijetí rozhodnutí bylo potřeba souhlasu většiny přítomných akcionářů, tj. souhlasu 629 239 hlasů přítomných akcionářů, přičemž pro bylo 1 258 475, proti 0, zdrželo se 1, a rozhodnutí tedy bylo přijato.

Valná hromada přijala následující rozhodnutí:

Valná hromada společnosti rozhoduje, že auditorem účetní závěrky společnosti za rok 2024 a konsolidované účetní závěrky za rok 2024 bude určena společnost PricewaterhouseCoopers Audit, s.r.o., IČ: 407 65 521, se sídlem: Hvězdova 1734/2c, Nusle, 140 00 Praha 4. Představenstvo společnosti se pověřuje uzavřením příslušné smlouvy o provedení auditu účetní závěrky Společnosti za rok 2023.

- 14) Posledním bodem jednání valné hromady je projednání ekonomické situace Společnosti, výsledků restrukturalizace Společnosti a činnosti představenstva.

Navázal bych na zprávy v médiích, k čemuž bych doplnil, že v tuto chvíli probíhá částečný přesun provozních aktivit mezi jednotlivými sklady, konkrétně z bratislavského skladu stěhujeme zboží do pražského. Důvodem je velká ekonomická úspora a zároveň menší zátěž na pracovní kapitál, protože budeme velkou část položek, které prodáváme v obou dvou zemích, zásobovat z centrálního skladu, to je první věc. Druhá věc je, že do konce letošního roku bychom měli dořešit opuštění skladu v Olomouci, který nás v letošním a loňském roce poměrně dost zatěžovalo. Pokračujeme ve snižování počtu zaměstnanců a dramatickém zefektivňování fungování celé společnosti, a to na všech úrovních, kromě kamenných poboček. Tady zefektivňování s ohledem na pracovní dobu a popisy pozic není možné, ale ve všech těch provezech, kde je to možné, řekněme v top managementu, přes střední management až po provoz, jako je logistika a celý operations jako je IT, tak tam všude dochází k nějakému zefektivňování, nasazování nových nástrojů apod. Více používáme IT technologie, AI a další, zde zaznamenáváme výrazné úspory. Došlo i k snížení našich odměn v době probíhající transformace, což se týká i oněch externích kontraktů, i zde jsme se snažili být maximálně úsporní. To jsou hlavní body, které řešíme, a je to v podstatě závěrečná fáze transformace, kterou jsme zahájili vloni v létě.

Pokud se týká Slovenska, tak tam čekáme měsíční úsporu na úrovni fixních nákladů ve výši zhruba 2 mil Kč, což je hlavní důvod přesunu činnosti do ČR. Jinak co se týká nějakých těch pokračujících úspor, tak na úrovni personálních nákladů jenom v České republice, je rozdíl mezi lednem a červencem řádově 5 mil Kč. Takže konečně ty kroky, který jsme dělali v minulých měsících, začínají nést ovoce.

„Společnost přestává být „vidět“, plánujete investice do podpory prodeje?“

Poslední dobou jsme se věnovali hlavně transformaci, ale počítám, že na konci roku bude zase společnost více vidět, aktuálně se připravují nějaké „prime kampaně“ na závěr roku. Co se týče portfolia, tak byla společnost před pár měsíci trochu „snědenej krám“, dneska už je v nabídce výrazně více položek. Pokud se týká hodnocení zákazníků, společnost drží aktuálně skóre 85+, v nejhorsí době jsme byli již na hranici 78. Vše bylo ovlivněno vztahy s dodavateli, se kterými byla spolupráce velmi komplikovaná. Věříme, že v horizontu týdnů až měsíců se společnost vrátí mediálně a marketingově tam, kam patří.

Z hlediska sortimentu, kam se chce společnost posouvat, jak chce být vyhraněna (v nabídce jsou i mixéry, vysavače)?

Co se týká sortimentní strategie, tak tam žádnou revoluci nechystáme. Sortiment zůstává stejný - začínáme od léků, potravinových doplňků apod. a končíme péčí o lidský tělo a čistou domácnost. Určitě nebudeme prodávat sortiment typu sekačky na trávu a granule pro psy. Hlavní položky zůstávají stejné, jde stále o potravinové doplňky, matka/dítě, oral care, dentální hygiena, a samozřejmě volno-prodejné léky. Nechceme ze společnosti dělat „multimarket“ jako někteří naši konkurenti, to určitě není naše strategie.

„Promítne se do toho spolupráce s panem Čuprem, co se týče sortimentu?“

Vůbec zatím žádná spolupráce není na stole, dnes je to pro nás pouze firma, která nás nějakým způsobem úvěruje. Pokud bude nějaká spolupráce, tak to není vůbec předmětem dnešní diskuze.

„Je možné sdělit 3 největší dodavatele Pilulky?“

Nevím, jestli je to možné sdělit, ale jedná se logicky o lékárenské velkoobchody, to znamená ty firmy, které pokrývají ty největší penzum portfolia, jako jsou léky, potravní doplňky. Jedná se o PHOENIX lékárenský velkoobchod, s.r.o., Alliance Healthcare, a Pharmos, pak následují společnosti typu Procter and Gamble, Unilever atd.

„Jednáte s nimi osobně?“

To je přímo otázka managementu, jednat s nimi osobně, jde o 20 až 30 dodavatelů, kteří jsou pro nás klíčoví, jinak celkově těch dodavatelů je přes 300, kteří dodávají pravidelně, pak jsou ještě nahodilí dodavatelé, těch je ještě víc. Je to relativně široká báze. Klíčových je 20 – 30. Snažíme se u většiny produktů mít nějakou alternativu, kdyby došlo k výpadkům. U zásadních výrobků máme dva zdroje, to znamená, že vždy vedle oficiálního zdroje se většinou snažíme mít i nějaké alternativní, když jsou nějaké nedostatky.

„Ohledně bratislavského skladu, tam se to omezí nebo celé zavře?“

Sklad se zavře a přestěhuje se Prahu, bavíme se ale pouze o logistice, zákazník to vůbec nepozná. To znamená, že tu stejnou propozici, co nabízíme dneska v Bratislavě, tak tu samou budeme nabízet slovenským zákazníkům z pražského skladu, shodně jako u Olomouce. Na webu to nepoznáte, v aplikaci také ne, v sortimentní strategii rovněž ne. Nebude to ani jinak medializováno, protože pro zákazníka to nemá žádný smysl.

„Takže zůstane jediný sklad v Praze?“

Ano, zůstane.

„Je to efektivní, máte to spočítané?“

Uspoří to kolem 2 miliónů měsíčně. Díky provozu a pracovnímu kapitálu (zásoby nemusíme optimalizovat 2x, mít dvě sady stejného sortimentu) je to efektivní. Významně to uspoří.

„Proč jste na to přišli až dnes?“

Je to spíše otázka velikostní ambice, která byla v době otevření skladů zhruba ve dvojnásobné výši než dnes (obrat v roce 2022 byl 2,5 mld Kč), a to hlavně kvůli situaci na e-commerce trhu, která se dramaticky změnila, na což musíme reagovat.

„Sklad máme v nájmu, bude jeho vybavení dostačovat?“

Určitě ten sklad bude vyhovující pro současné potřeby.

„Má společnost investice do vybavení skladu, do technologií?“

Ano, v Praze je toho vybavení ještě větší množství než v Olomouci, protože tam toho odbavujeme více, ale samozřejmě ne v účetní rovině, protože ten sklad už je starší. Zvažujeme, které vybavení ze Slovenska použijeme ke zvýšení aktivity ve skladu v Praze. Zda jej použijeme v Praze nebo ho prodáme spolu s nájmem.

„U Bratislavy tedy bude následovat podobný proces jako u Olomouce-hledání jiného nájemce, a majetek, který nebude využitelný pro Prahu, se prodá, to čekáte ještě letos nebo příští rok?“

Čekáme to letos, vstupujeme do diskuze s třetími stranami, majitelem objektu, hledáme společně nájemce, který by naše závazky převzal.

„Říkáte, že kapacita skladu v Praze je dostatečná pro nějaký růst?“

V tuto chvíli ano, v posledních dvou letech jsme tam provedli změny, díky kterým se navýšila kapacita, ale jak vidíte sami, tak tržby v letošním a minulém roce jsou menší než v předešlých, takže budeme schopni odbavovat i s nějakým mírným nárůstem.

„V minulosti tam byla spolupráce s Rohlíkem na rozvážení produktů, to stále trvá?“

Nikdy nebyla žádná spolupráce s Rohlíkem. Vždy tu byla kombinace vlastní rozvoz a externí logistika, ale nikdy jsme neprodávali přes třetí strany. Nemáme žádné velkoobchodní partnery, kterým bychom předávali sub-dodávky.

Rozvážku přes rohlík jsme nedělali my, to byla jiná firma. Rohlík i Košík mají takové aktivity, ale ani jedna není spojená s Pilulkou.

„Kdo je společnost Growth Expert s.r.o.?“

Společnost založená jako tzv. SPV, pro účel poskytnutí úvěru a je to tedy společnost, od které máme financování. Ta nesrovnalost v názvu byla způsobena probíhající změnou názvu v obchodním rejstříku, IČ bylo vždy stejné.

„Očekává se do budoucna z hlediska ekonomické situace, že úvěr bude splacen nebo se čekají majetkové přesuny v akciové majetkové struktuře, úpis akcií? Je ten ekonomický model realizovatelný tak, aby k něčemu takovému nemuselo dojít? Úvěry jsou přibližně 184 mil., což zatěžuje náklady společnosti, je to za těchto podmínek provozuschopné, cashflow bude plusové nebo se čeká další posílení vlastního kapitálu?“

Neumím na otázku odpovědět, společnost nemá přesné informace, jaký budou další záměry s tímto úvěrem. Letošní plán je, aby společnost byla cash flow pozitivní. To znamená, aby společnost nepotřebovala další finanční prostředky.

„Úvěr je na jak dlouhou dobu?“

Úvěr je podepsán na 12 nebo 24 měsíců, teď si nejsem jistý, bude upřesněno v zápise z valné hromady (*pozn.: úvěr je poskytnut na 12 měsíců*).

„Je vůbec reálné, aby došlo k vyrovnání úvěru?“

Jedna věc je ta, kolik je společnost schopna vydělat, druhá věc je, v jaké je společnost situaci, jak může být moc agresivní vůči dodavatelům. Pracovní kapitál financujeme buď z vlastního zisku, nebo tak, že dodavatelé s námi chtějí spolupracovat a částečně jej financují oni. V loňském roce se zhoršil výkon společnosti a dodavatele to vedlo k tomu, že „utáhli kohouty“ a ochotu s námi spolupracovat. Teď se to zase obrací, když dodavatele vidí, že společnost dostává nějakou novou energii, snaží se nás více podporovat. Takže hospodářský výsledek společnosti je vlastně relativně marginální, protože pracovní kapitál, který společnost potřebuje, aby fungovala, je o řády jinde.

„S ohledem na výsledky SPO jste prohlásil, že akcionáři dali najevo, že si přejí změnu strategického směřování firmy. Proč to takto interpretujete? Co jste tím chtěl říci? SPO mohlo být neúspěšné i z jiného důvodu, například vysoká upisovací cena.“

Než jsme dělali SPO, tak jsme si obešli těch pár stávajících významných investorů a případně pár možných investorů, kteří by mohli být ochotní investovat a bylo to rovněž celkovém sentimentu na trhu. 3-4 roky zpátky, když jsme dělali IPO v roce 2020, tak v té době chtěli všichni investovat do e-commerce, všichni byli velmi optimističtí, nikdo nekoukal na profitabilitu, všichni chtěli vidět růsty, to byla situace na investičním trhu. Dnes nebo v roce loňském, když proběhlo SPO, ta situace byla přesně obrácená. E-commerce se všichni báli, všichni chtěli vidět zisky, všichni chtěli vidět raději, ať ta firma neroste, ale ať je stabilní. Nechtěli vidět žádné expanze do zahraničí atd. Situace se úplně otočila, to jsem chtěl říct tímto komentářem. Je to nějaká cykličnost trhu a e-commerce trh a technologický trh si těmito cykly prochází. Teď kdo dělá AI, tak je nahoře, chodí za ním řady investorů a chtějí do toho investovat. Za dva roky může ta situace být úplně obrácená. To je přesně to, co se stalo nám, to znamená situace na trhu a apetit investorů na trhu v roce 2023 byl o 180 stupňů jiný. To bylo to, co nám investoři říkali, ukažte, že to umíte sešněrovat tak, že ta firma vydělává nějaké peníze a pak se můžeme bavit o dalších investicích.

„V tom prospektu na IPO jste slibovali profitabilitu?“

Profitabilitu jsme slibovali na stávajících trzích a slibovali jsme expanzi na těch zahraničních, ale profitabilita na stávajících byla nižší, než jsme plánovali a náklady na zahraničních trzích byly naopak vyšší, než jsme plánovali. Tam jsme se dostali do té disproporce. Primárně to bylo ovlivněno celkovými tržbami, protože společnost byla stavěná na větší objemy. Bohužel pak přišly drahé úroky, drahé energie, válka na Ukrajině a další věci. Celkově na tom byl retailový trh bit. Všechny tyto skutečnosti, když se sečetly, byly důvodem, proč se plán nenaplnil. To je fakt a řekl bych, že se s tím dnes pere 95% retailových firem, s touto situací.

„Myslíte si, že to je pouze tou situací, že se zdražily energie, nebo tím, že konkurenti zvolili v tomto segmentu vhodnější strategii?“

Nevím, jestli zvolili naši konkurenti vhodnější strategii, ale spíše je to dané celkovou kupní silou. My to vidíme na našem portfoliu, že spousta zákazníků kupuje levnější věci, než kupovala v minulosti, takže to vidíme jako kombinaci mnoha faktorů. Trh nejsou jen dva konkurenti, my jich máme mnoho a máme je i různě segmentově. Trh je moc komplexní na to, abych člověk našel jednoduché vysvětlení. Spíš je to kompilát mnoha věcí.

„Pro letošní celý rok, jaké jsou základní parametry, nějaké ty tržby, EBITDA...?“

Poslední plán byl prezentován na START Days 4. 6. 2024, poslední předpověď byly 1,8 mld. tržeb, 500 miliónů v gros profit margin, 469 miliónů OPEX a EBITDA lehce přes 30 miliónů korun. V následujících letech bychom chtěli růst mezi 20-25%, ale to je výhled do roku 2025 -2026. Do konce roku možná plán dozná jedné revize, ale řádově se bavíme o těchto číslech.

„Bolest nízké základny?“

Ano, v době největší slávy byla Pilulka na 2,4 mld. Kč obratu. Dnes se bavíme o nějakých 600 miliónů mínus oproti tomu nejvyššímu číslu. Je to dané tím, že to je ta otázka profitability, loňská EBITDA -71 mil. Kč, letošní EBITDA je plánovaná na +30 mil. Kč.

„To je včetně transformačních nákladů a nákladů na zahraničí, to tam tedy ještě není odečtené?“

Není, je to celkově.

„Budou ještě nějaké náklady transformační náklady, náklady na zahraničí, říkali jste těch 13 (to je 1.Q)? Ty transformační náklady na letošní rok, tak kolik zhruba na to zahraničí ještě předpokládáte 13 mil. nebo 20 mil. Kč nebo více?“

Počítáme řádově 18 miliónů korun, pokud se týká transformace. Cílem je, aby se zlepšila EBITDA na 80 - 100 miliónů za rok, což je sice poměrně ambiciózní cíl, ale neříkáme, že není reálný.

„Jak se plány plní?“

Plánujeme zveřejnit čísla za celé první pololetí, poslední dva měsíce byly velmi hektické. Ale plus minus jedeme v tomto výhledu.

„Plány se tedy plní, pokud se týká jednotlivých ukazatelů?“

EBITDA je ovlivněna čtvrtým kvartálem, který je nejsilnější. Máme to rozfázované s tím, že teď v létě není situace, jako obvykle, příznivá. Ale přibližně se plus minus bavíme o těchto číslech. Neříkáme ale, že nedojde k nějakým drobným úpravám, ale nic dramatického.

„Hlavní problém je tedy dle Vás celková situace e-commerce, zatím jsme na sestupné tendenci. Letos sice čekáte růst, nicméně loni trh klesl o 6 %, což není hrozné číslo, podle analýz ale trh zdraví a kosmetiky rostl o 8%. Jak nám vysvětlíte tento rozdíl, pokud náš segment rostl a vy se odvoláváte na pokles trhu?“

My se o těchto věcech bavíme hlavně s našimi dodavateli a víme, co se jak vyvíjí. Některé segmenty trhu nám nedávají ekonomicky smysl s ohledem na výši nutných investic do nich za účelem udržení pozic. Nelze na to jednoduše odpovědět. Loňský a tento rok jsme se věnovali hlavně transformačním věcem, takže řekněme že kvalita naší nabídky nebyla taková, jako v předchozích letech, ale bylo to třeba za cenu, že na tom pracovala polovina lidí ve srovnání s předešlým rokem. Takže ano, už jsme dostatečně velká firma, na to že nás ovlivňují ty makro věci, ale svést to všechno jenom na ně a říct, že trh roste 5%, tak my musíme taky, to nejde takto jednoduše udělat.

Důvodem nicméně mohlo být snížení zaměstnaneckých benefitů, což byly stovky miliónů, daňové změny, podnikání v zahraničí. Firma má management okolo 15-20 lidí a většina z nich se věnovala transformaci, protože ty změny byly opravdu významné. Přestěhování Olomouce a dalších věcí bylo operativně poměrně náročné. Probíhal defocus na ty obchodní aktivity a směřování spíš na tu transformaci, což potom také vede k nějakému konzervativnějšímu plánu, který jsme už prezentovali. A v neposlední řadě ekonomická situace společnosti, která ovlivňovala vztahy s dodavateli, ta k tomu nepochybně přispěla, pokud se týká prvního pololetí roku a která vedla k čerpání úvěru. Takže to jsou všechno faktory, který mají mnohem větší vliv na hospodaření než makroukazatele, a situace na trhu, která sice není optimální a mezi top 10-ti největšími obchodníky na internetu bych těžko hledal někoho, kdo je v zisku. Situace není jednoduchá.

„O kterých konkurentech víte, zmiňoval jsem Benu, Dr. Max?“

E-commerce jako celek, 10 top subjektů. Zaměřoval bych se ale raději na naše interní záležitosti, které máme. S tím ohledem máme postavený i budget a plán na rok 24 a 25-. Věnujeme se tomu, co můžeme ovlivnit a ne tomu, co může ovlivnit někdo jiný. Viz např. debaty o Temu a jejich investice do marketingu, který se výrazně zdražil. Vypadá to, že podobné firmy nejsou našimi konkurenti, ale jsou, protože čerpají ze stejného koláče jako my. Temu není náš přímý konkurent, ale výrazně nám sekundárně zdražuje on-line marketing, což jsou efekty, s kterými my musíme počítat. Není to tak, že člověk sečte Benu, Maxe a Pilulku a řekne to jsou tři stejné firmy, těch firem je daleko víc a ten koláč je daleko pestřejší. Navíc většinu tržeb těchto firem tvoří prodej v lékárnách, nikoliv na internetu. Srovnávat naše výsledky proto není úplně objektivní.

„Myslel jsem si, že pokud si vybudujete vlastní software, tak si vybudujete silnou pozici, protože tam vznikne bariera pro vstup dalších konkurentů. Najednou ale přijde Allegro, Alza a zdá se, že bariera neexistuje. Umíte to vysvětlit?“

To, co vy říkáte, jsou mediální výstupy, většina těch konkurentů o kterých se tady bavíme, tak už většinu našeho portfolia prodává. Když se podíváte na překryv toho, co prodává Allegro, a toho, co prodáváme my, tak tam toho většinu určitě najdete. Najdete toho spoustu na Notinu, najdete toho spoustu na Mallu, najdete toho spoustu na Alze. To ale není tak, že by si Alza řekla, „vznikl tady segment zdraví“, oni jsou v tom zdraví možná déle než Pilulka. Jen to není jejich zaměření a není to to místo, kam jde člověk hledat toto zboží. Nemají takovou šíři, nemají takovou kooperaci s dodavateli, kteří s nimi nechtějí spojovat, protože to není jejich primární prodejní kanál. Třeba dermo kosmetika a dražší věci, tam ti dodavatelé vůbec nechtějí dodávat, protože to pro ně není přípustné, aby jejich zboží bylo nabízeno vedle „vepřového masa“ - v uvozovkách. Není to tak, že by se teďka někdo probral a objevil zlatou žílu, je to o nějaké dlouhodobé spolupráci s dodavateli, se značkami, a o dlouhodobém pozicování společnosti jako takové.

Pilulka musí být silná na tom, na čem vyrostla. Možná jsme se rozkročili až příliš, ale jsme pořád segmentový hráč, ale ne „generalista“, a to je ten rozdíl ve spoustě segmentech. Naše role je specialisty.

„Při prezentaci na START Days se vypíchla zajímavost, že naši zákazníci jsou spíše zákaznice, protože nakupují pro rodinu - už od začátku Pilulky to takhle je a případně neroste to?“

Dnes je ta zákaznická báze tak velká, že už nelze očekávat nějaký socio-demo změny. Ale ano typickým zákazníkem Pilulky není jednotlivec člověk, ale rodina. Jsou typy, když si někdo na Alze kupuje notebook, tak je to nákup pro jednoho člověka. U nás ten nákup má většinou víc položek

a není to nákup pro jednoho člověka, většinou je to nákup do domácnosti. Tímto jsme podobní třeba drogistickým hráčům a podobně. V tomhle asi bude podobně Rohlík, Košík a další značky. A nakupuje žena. Máme silnou kategorii matka dítě, máme silnou kategorii kosmetika, máme silnou drogerii, což jsou více kategorie, o které se starají ženy, a léky samozřejmě. Žena starající se o domácnost je pro nás hlavní zákaznická skupina.

„K čemu se využije funkce AI, využíváte ji pro výběr sortimentu?“

AI ulehčuje práci hlavně v denním provozu, to znamená, že můžete vytěžovat různé dokumenty, psát popisky, můžete revidovat obsah na webu, optimalizovat věci pro SEO, pro vyhledávače, můžete dělat překlady čeština-slovenština, můžete dělat překlady recenzí produktů. Není to ale tak, že by člověk zadal data a řekl AI vymysli mi sortimentní strategii.

S různými sezónami se samozřejmě pracuje, kampaně běží v nějakých cyklech a když přijde chřipka, tak se ta firma trochu ohne směrem ke chřipce a když začne léto, tak se ohne trochu víc k dermo kosmetice na opalování. V kategoriích, kde nasazujeme privátní značky, se snažíme portfolio zužovat, v jiných naopak rozšiřovat, třeba potravinové doplňky jsou hodně o širší nabídce. Zákazníci chtějí své vybrané značky a nekoupí si jiné. Když si někdo kupuje magnézium za 700 Kč, tak si nekoupí magnézium za 150 Kč. Každá kategorie zboží funguje trošičku jinak. Takže je tam potřeba nějaká personalizace.

„To se vytěžuje pořád, nebo ty poslední měsíce/roky?“

To se vytěžuje pořád, akorát dnes je na to větší zaměření. Díky transformaci a ukončení podnikání v zahraničí se tomu může věnovat více lidí.

Pokud se týká marže, změny může okomentovat Tomáš Hospůdka: Jak jsme říkali na START Days, na úrovni skupiny jsme byli schopni se posunout z nějakých 25,7% v Q1 23 na 29,9% v Q1 24, což přesně kopíruje ten trend, kdy se začínáme více soustředit na marži, profitabilitu a cashflow. To je výsledek práce, kterou jsme zde popisovali. 2-3 procentní body možná nevypadají až zas tak dobře, ale při dvou miliardovém obratu se bavíme o několika desítkách miliónů korun, takže tam ten ďábel je v detailu retailu. Zásadní je, z jaké skladby je prodáváný sortiment, protože každá kategorie má trochu jinou maržovost, je to o nějakém focusu na jednotlivé kategorie - je to každodenní a mravenčí práce, není to o tom, že člověk nastaví 4 parametry a ono to bude fungovat samo. A ještě co se týká AI, tak my ji využíváme na spoustě oddělení, respektive není, oddělení na kterém ho nepoužíváme, vy jako zákazníci se s ním potkáte hned když si otevřete stránky Pilulky, v části zákaznická péče a poradenství. Základní věci řeší všechno umělá inteligence a až po nějakým probjováním se přes umělou inteligenci se dostanete k fyzickému člověku. Dříve bylo na zákaznické péči 6 lidí, dnes jsou tam pro Českou republiku 2 lidi. Takže i tyto věci ulehčují významně práci

Jedná se o externí službu, AI ale musíte nejdříve z interních zdrojů naučit, aby získal všechny informace, aby se naučil, jak odpovídat, věděl, kde máme jaký pobočky, aby těm zákazníkům uměl během otvírací doby odpovídat a zároveň se nepustil do nějaké snahy někomu radit ve zdravotních věcech, což je velmi senzitivní a my rozhodně nechceme, aby náš chat-bot někomu radil, jaký lék si má na co dát, to je to poslední co bychom chtěli, aby v tomhle někdo chyboval, ta reputační stránka v tom je taky důležitá. Není to jenom o tom podepsat smlouvu a službu nasadit, mnohem složitější je toho chatbota na něco vytrénovat. Dnes se tomu věnuje jeden člověk na zákaznické lince na půl úvazku. Takže v tomhle se také mění pracovní náplně jednotlivých lidí, oproti tomu, co třeba dělali před pěti lety, ale to není překvapivé.

„V Pilulka Lab s.r.o. máte tam nějaké věci rozjeté?“

Pilulka Lab s.r.o. je opravdu jen skořápka, ve které jsme historicky investovali do externích společností, v posledních jednom až dvou letech jsme investice s ohledem na ekonomickou situaci samozřejmě pozastavili. Je tam investice do Vitadio a Carebot a domluvena spolupráce se společností Kardi AI, ale neplánujeme žádné další. Na řízení žádné z těchto firem se nepodílíme, jsme pouze jako pasivní investor. Pomáháme s mentoringem, s kontakty apod., ale firmy nefídíme.

„Vaše brandové věci provozujete i velkoobchodně?“

Částečně, jednu značku nabízíme i velkoobchodně, což je mimo jiné důvod, proč je to pod společností KICI, protože některé ty věci prodávají i naši konkurenti, byť je to naše privátní značka. Jinak to nespojujeme s Pilulkou, kromě značky Pilulka selection. Ta je exkluzivně v našich lékárnách a na našem webu. Někteří naši konkurenti toto zboží ale prodávají a myslím se, že ani nevědí, že jde o Pilulka sortiment. Netajíme to, ale ani to nezveřejňujeme. Není to uvedeno na balení.

„Pro krizový scénář, který může nastat, kdyby se nepotvrdil do konce roku současný plán, máte nějaký takový scénář, jak by se postupovalo? Bylo by potřeba doplnit cashflow, či by došlo k navýšení úvěrů, IPO či jiné možnosti od spřízněných osob? Máte nějaký horší scénář, který určitě máte?“

V tuto chvíli ho nemáme, ladíme ho ale v rámci probíhajících změn, a to i při jednání s bankou. Situace je ale zatím stabilizovaná a není to teď aktuální otázka k řešení. Teď musíme potvrdit to, co jsme si naplánovali na tento rok. Musíme dotáhnout to, o čem jsme se tady bavili a pak pojdme řešit další scénáře. Vlivem nedostatku hotovosti, jak bylo zmiňováno, byl dotčen hlavně 2Q a vztah s dodavateli. Po načerpání úvěru se ale zpět obnovuje jejich důvěra. Je to měsíc, co na tom úspěšně pracujeme a uvidíme, jakým způsobem půjde zpět sortiment, který jsme měli velmi omezený. To, jak se všechny učiněné kroky promítnou do hospodaření společnosti, nám dá nějaké indikace k tomu, jak bude probíhat druhé pololetí a potom i vánoční sezóna. S ohledem na aktuální věci a změny, který se zrovna dějí, pak budeme dál případně adjustovat plán společnosti. Máme nějaké modely, citlivostní analýzy, které sledujeme, ale nemáme tři varianty plánu, máme interaktivní plán, se kterým můžeme pracovat a podle vývoje situace plán upravovat. Takovéto nástroje samozřejmě máme, ale nemáme 3 verze plánu na rok 2025.

„Třetí kvartál by tedy mohl kompenzovat ty problémy toho druhého?“

Jak říkal Martin Kasa, tak my jsme ty prostředky načerpali opravdu nedávno, to se bavíme o týdnech, což znamená, že jsme ve fázi, kdy se vracíme zpátky tam, kde bychom měli být. Na tuto otázku je proto příliš brzy.

„Ten zlom tam tedy ale je?“


Musí tam být, jinak by nedávalo smysl to, co všechno jsme udělali.

Na dotazy odpovídali Petr Kasa, Martin Kasa a Tomáš Hospůdka.


15) Tímto byly naplněny všechny body valné hromady a je tedy čas na diskuzi, pokud máte jakékoliv dotazy týkající se společnosti. Jen vás nicméně upozorním, že nelze rozšiřovat body programu valné hromady o nové záležitosti, neboť takové zařazení nového bodu programu na VH by musela odhlasovat většina všech akcionářů.

16) konstatování, že valná hromada proběhla v souladu s pořadem jednání, veškeré body a záležitosti, které byly na pořad jejího jednání zařazeny. Valná hromada byla ukončena v 12:06 hod.

podpis:
předseda valné hromady:


Petr Kasa

podpis:
zapisovatel valné hromady:


Martin Buchta

podpis:
ověřovatel zápisu valné hromady:


Martin Kasa