



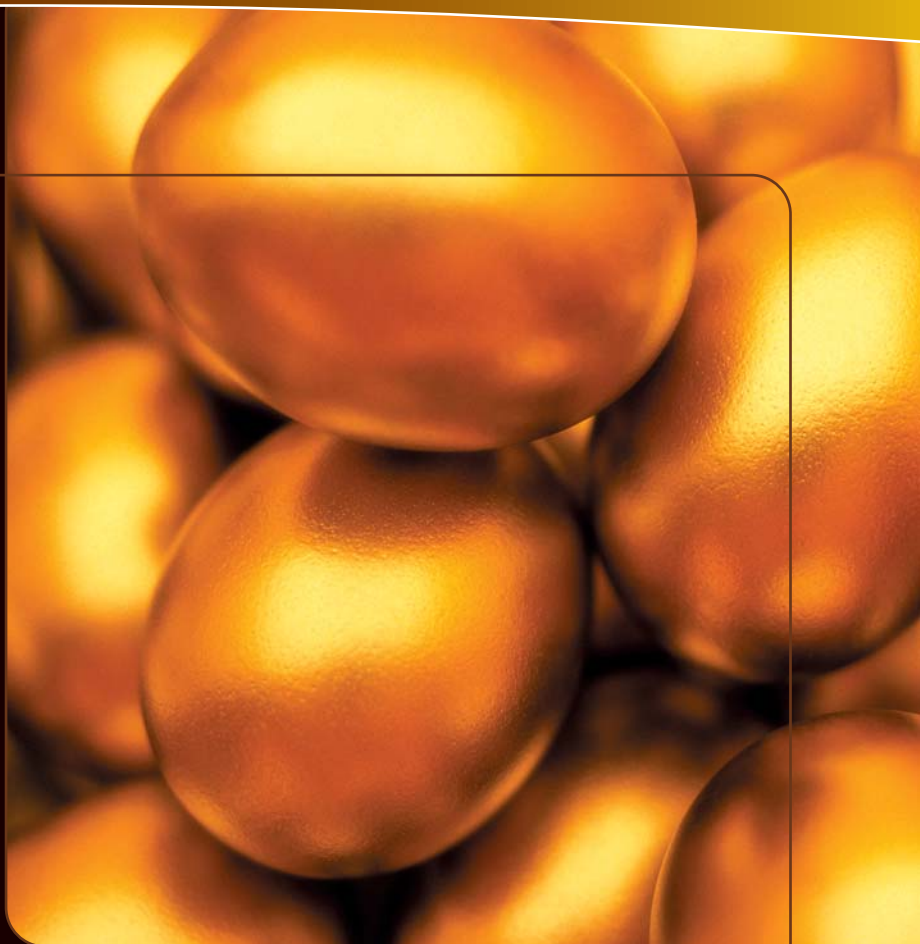
# Top 25

Po raz pierwszy od czasu, gdy zaczęliśmy publikować listę najbogatszych osób w polskiej branży medycznej, zmniejszyła się wartość ich majątku. O ile pod koniec 2006 r. majątek 25 najbogatszych wyceniliśmy na 10,6 mld zł, o tyle w 4. edycji naszego zestawienia ich aktywa warte są 10,1 mld zł. Gdzie zatem *wyparowało* pół miliarda złotych? Przecena wynika przede wszystkim ze złej passy Ryszarda Krauzego i jego Biotonu, którego wartość rynkowa zmniejszyła się o 2/3, czyli bagatela o ok. 2 mld zł. Już w ubiegłym roku sugerowaliśmy, że fundamenty tak wyśrubowanej wyceny tej spółki wydają się zbyt kruche, aby były trwałe. Firma nie realizowała zapowiadanych planów ekspansji, a tym samym nie osiągnęła oczekiwanych zysków. Do tego doszły polityczne perturbacje wokół Ryszarda Krauzego. Wszystko to sprawiło, że został on nie tylko zdezonizowany przez Jerzego Staraka (co również ostrożnie prognozowaliśmy), ale także przez właścicieli Adamedu – małżeństwo Adamkiewiczów. Ich firma znowu zaskakuje bardzo dobrymi wynikami.

Jerzy Starak, po latach samotnego działania i pewnej stagnacji, postanowił związać się z węgierskim koncernem Gedeon Richter. Po fuzji powstanie największa firma farmaceutyczna w Europie Środkowo-Wschodniej, warta ok. 5,3 mld dolarów. Jeżeli połączenie sił przyniesie oczekiwane efekty, czyli da tzw. efekt synergii, pierwsza pozycja Staraka przez kilka najbliższych lat może pozostać niezachwiana.

Niższa wycena majątku najbogatszych przedstawicieli polskiej medycyny prywatnej nie oznacza, że łatwiej się znaleźć w zestawieniu. Wystarczy przypomnieć, że aby zająć 25. miejsce w ubiegłorocznej edycji, wystarczył majątek szacowany na 35 mln zł. Teraz trzeba mieć 60 mln zł, czyli prawie 2 razy tyle. Po prostu większość przedsiębiorców z listy znacznie poprawiła wyniki swych firm. Tym samym coraz trudniej trafić do zestawienia *Menedżera Zdrowia*. Aby znaleźć się na liście dzisiaj nie wystarczy być właścicielem małej firmy – na rynku liczą się tylko gracze średniej wielkości.

Dlatego warto podkreślić, że w minionym roku w branży pojawiło się kilka nowych nazwisk. Należą do nich Łukasz Butruk i Marek Ormowski, właściciele spółki Nepentes, którzy w naszym *Top 25*



fol. Wes Thompson/Corbis

zadebiutowali, otwierając drugą dziesiątkę zestawienia. Anna Sobkowiak, główny akcjonariusz spółki Pani Teresa Medica, także ma dość bezpieczną pozycję – jako jedyna z branży medycznej zadebiutowała w ubiegłym roku na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Ta giełdowa posucha nie napawa optymizmem. Może

**O ile pod koniec 2006 r. majątek 25 najbogatszych wyceniliśmy na 10,6 mld zł, o tyle w 4. edycji naszego zestawienia aktywa najzamożniejszych warte są 10,1 mld zł**

jednak nadchodzące miesiące zmieniają ten trend. Dzisiaj bowiem niemal każdy, kto chce się liczyć na krajowym rynku medycznym, zapowiada publiczną emisję akcji. Mówi o tym także Jerzy Starak. Ale to już zupełnie inny temat. ■

Rafał Boruc





1

## Jerzy Starak



Wartość majątku

3,5 mld zł



Przychody firmy

973 mln zł



Produkcja



Handel



Usługi lecznicze

Właściciel Polpharmy niebawem stanie się udziałowcem Gedeon Richter, gdy największy (ilościowo) polski producent leków połączy się z tą węgierską spółką. Informacja o fuzji była sporym zaskoczeniem, ponieważ do tej pory to Jerzy Starak zapowiadał akwizycje (niedawno udało mu się nawet nabyć strategiczny pakiet rosyjskiej firmy farmaceutycznych Akrihin), a teraz sam stanie się częścią większego organizmu.

Gedeon Richter chce kupić Polpharmę do końca 2008 r. Wartość transakcji wynosi 1,3 mld dolarów. Węgrzy planują emisję nowych akcji, którymi zapłacą za udziały w starogardzkich zakładach farmaceutycznych. Dzięki temu kontrolowana przez Jerzego Staraka grupa kapitałowa Genefar BV (właściciel Polpharmy) przejmie 25 proc. majątku Gedeon Richter, a Starak zostanie wiceprzewodniczącym rady dyrektorów koncernu. Po fuzji polsko-węgierski holding stanie się największym, wartym ok. 5,3 mld dolarów, graczem branży farmaceutycznej w Europie Wschodniej i Środkowej. Obie firmy mają funkcjonować na dotychczasowych rynkach jako odrębne marki. Polpharma zatem nie zniknie.

– Wspólnie będziemy zajmować czołowe pozycje na najważniejszych krajowych rynkach tego regionu, m.in. w Rosji, Polsce i na Węgrzech. Do portfolio Polpharmy dołączają kolejne grupy leków, takie jak steroidy, w których produkcji Gedeon jest światowym liderem. Zyskujemy też dostęp do bazy dystrybucyjnej GR zarówno w naszym regionie, jak i w Rosji oraz w Europie Zachodniej i Stanach Zjednoczonych – mówił Starak w rozmowie dla Rzeczpospolitej.

Polpharma jest liderem na krajowym rynku farmaceutycznym pod względem liczby sprzedawanych leków (ponad 10 proc. udziału) i zajmuje drugie miejsce pod względem wartości sprzedaży (5,5 proc. rynku). Właściciel spółki od kilku lat rozważał wprowadzenie jej akcji na giełdę w Warszawie. Po fuzji ta droga dalszego rozwoju także jest prawdopodobna.

Kilka miesięcy temu do aptek trafiła wyprodukowana przez Polpharmę maxigra (polski odpowiednik viagry). Starogardzkie zakłady farmaceutyczne rozpoczęły w ten sposób walkę o rynek wart 30 mln zł.



Metodę syntezy substancji czynnej preparatu (cytrynian sildenafilu) opracował zespół naukowców z warszawskiego Instytutu Farmaceutycznego pod kierunkiem prof. Osmana Achmatowicza. Patent Instytut uzyskał wspólnie z Polpharmą, która zdecydowała się rozpocząć produkcję leku.

W latach 80. Jerzy Starak prowadził kilka firm polonijnych. Najsłynniejszą z nich był Comindex. Na początku lat 90. zaczął sprowadzać do Polski produkty światowych koncernów spożywczych i kosmetycznych, takich jak Colgate-Palmolive, Bols czy Nutricia. Na początku tej dekady skoncentrował się na inwestycjach w branży farmaceutycznej. Polpharmę kupił w 2000 r.

Jerzy Starak jest przewodniczącym Rady Nadzorczej Polpharmy i członkiem Rady Nadzorczej Polfy Lublin. Ukończył Szkołę Główną Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Należy do niego 100 proc. akcji Polpharmy SA i 98 proc. akcji Medany Pharma Terpol Group SA. Jest również akcjonariuszem Herbapolu Lublin i Polfy Lublin. Współwłaścicielem tej ostatniej spółki, wytwarzającej m.in. płyny infuzyjne, jest amerykański partner Staraka – firma Baxter (producent płynów infuzyjnych i szczepionek).

Przedsiębiorstwo Farmaceutyczne Barter Terpol w Sieradzu zajmuje się głównie produkcją leków pediatrycznych, kapsulek przeciwbólowych i przeciwgorączkowych oraz witamin dla dzieci. Jedną czwartą produkcji Terpolu trafia na eksport, przede wszystkim do Rosji, na Ukrainę, Łotwę i do innych krajów byłego ZSRR. W Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej Terpol zamierza otworzyć zakład produkcji tabletek metodą mokrej granulacji. Starak jest również współwłaścicielem Lubelskich Zakładów Farmaceutycznych Polfa, jednego z największych producentów płynów infuzyjnych i materiałów medycznych z tworzyw sztucznych w Polsce. Ponadto należy do niego Herbapol Lublin. Przez kilka lat lubelska spółka z małej firmy przekształciła się w największą grupę zielarską w kraju. W jej skład wchodzi spółki w Gdańsku, Białymstoku i Łodzi. Produkty sprzedawane są pod wspólną marką. Spółka zatrudnia 630 osób.



foto: Grzegorz Kawecki/Puls Biznesu/FORUM

Właściciel Polpharmy niebawem stanie się udziałowcem Gedeon Richter. Informacja o fuzji była sporym zaskoczeniem, bo tej pory to Jerzy Starak zapowiadał akwizycje, a teraz sam stanie się częścią większego organizmu

We wszystkich medycznych spółkach Jerzego Staraka pracuje ok. 3,5 tys. osób. W ubiegłym wypracowały one 1,4 mld zł przychodu. W 2006 r. przychody Polpharmy sięgały 973 mln zł, czyli były o 11,2 proc. wyższe niż rok wcześniej. Zmniejszył się zysk netto. Terpol uzyskał przychód w wysokości 90,5 mln zł (spadek o 12,2 proc.) i zanotował stratę netto 4 mln zł. ■



Wartość majątku

1,4 mld zł



Przychody firmy

330 mln zł



Produkcja



Handel



Usługi lecznicze

2



## Małgorzata i Maciej Adamkiewiczowie

Adamkiewiczowie są właścicielami firmy farmaceutycznej Adamed. Maciej Adamkiewicz, prezes Zarządu spółki, ukończył Wydział Lekarski Akademii Medycznej w Warszawie. Jest specjalistą chirurgiem, zaś jego żona, Małgorzata, specjalistą chorób wewnętrznych – endokrynologiem.

Adamed powstał w 1986 r. Założył go ojciec Macieja, Marian Adamkiewicz, ginekolog i doktor nauk medycznych. Początkowo firma specjalizowała się w produkcji preparatów ginekologicznych i sprzętu medycznego. W 1994 r. Adamed przeniósł swoją siedzibę do Pińkowa k. Warszawy. Wówczas otwarto pierwszy nowoczesny zakład produkcyjny. Dynamiczny rozwój firmy sprawił, iż w 1996 r. przekształciła się ona w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością. Kolejnym krokiem milowym była budowa zakładu w Ksawerowie (w Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej). Firma przeznaczyla na ten cel

prawie 20 mln zł. Przyspieszenie rozwoju nastąpiło w 1998 r., kiedy to w laboratoriach Adamedu opracowano i opatentowano metodę produkcji amlodypiny, substancji wchodzącej w skład leku na nadciśnienie, który przyjmuje ok. pół miliona Polaków. Dzięki wysokiej jakości i dość niskiej cenie preparat wyparł zagraniczne zamienniki. Wtedy przychody firmy wynosiły 22 mln zł. Od tego momentu wzrosły 15-krotnie.

Na początku 2007 r. Adamed wprowadził na polski rynek Axtil – lek na nadciśnienie tętnicze. W kwietniu na rynku pojawiła się kolejna nowość – Anesteloc (pantoprazolum). Preparat ten stosowany jest w leczeniu chorób górnego odcinka przewodu pokarmowego, m.in. choroby refluksowej przełyku. Trzy miesiące później amerykański urząd patentowy – *United States Patent and Trademark Office* udzielił Adamedowi patentu na grupę związków, które mogą się stać podstawą do stworzenia polskiego leku innowacyjnego, użytecznego w leczeniu cukrzycy typu 2.





foto: FORUM

Przez 3 minione lata na badania nad nowymi lekami firma przeznaczyła ponad 70 mln zł. Teraz w jej laboratoriach prowadzone są 3 innowacyjne projekty badawcze

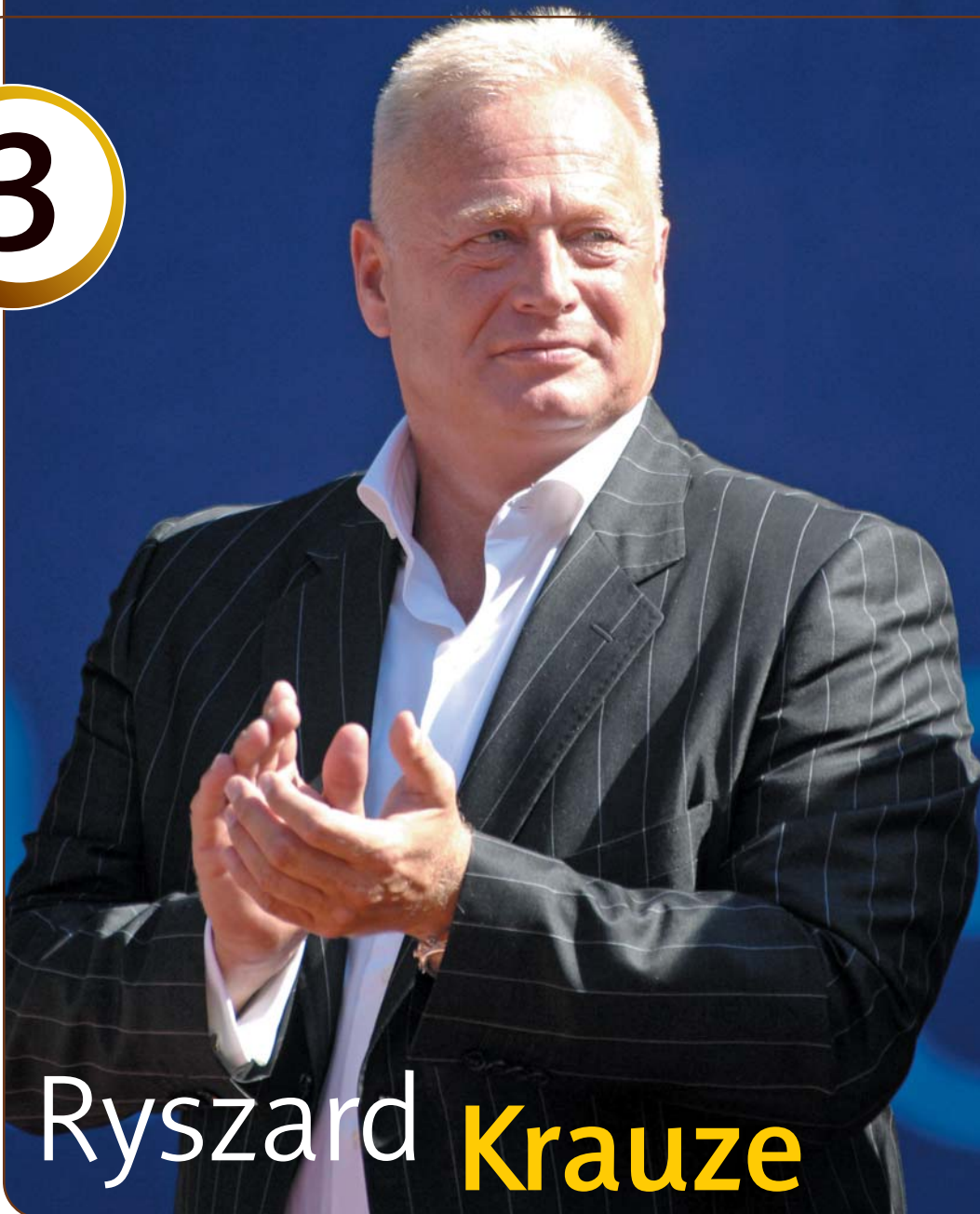
Przez 3 minione lata na badania nad nowymi lekami firma przeznaczyła ponad 70 mln zł. Teraz w jej laboratoriach prowadzone są 3 innowacyjne projekty badawcze. Pierwszy to PPAR, którego efekty mogą zostać wykorzystane w leczeniu cukrzycy typu 2 i 3. Drugi – CLA, dotyczący innowacyjnego leku przeciwnowotworowego, a trzeci OUN – poświęcony poszukiwaniu leku na choroby ośrodkowego układu nerwowego, takie jak schizofrenia, choroba Alzheimera czy Parkinsona. CLA został wpisany przez Radę Ministrów na listę projektów kluczowych, dzięki czemu połowa z szacowanych na 19,5 mln euro kosztów przedsięwzięcia zostanie sfinansowana z funduszu Unii Europejskiej.

Adamed jest organizatorem ogólnopolskiej akcji *Poznaj zdrowie swoich płuc*. Od września do listopada ub.r. w ruchomej przychodni medycznej Mobil-Med, która odwiedziła 14 największych polskich miast, przeprowadzono bezpłatne badania spirometryczne.

W 2003 r., gdy spółka Adamkiewiczów rozpoczęła sprzedaż leków za granicą, wartość eksportu wyniosła pół miliona dolarów. W 2006 r. roku było to już 8 mln dolarów, a w 2007 r. firma zwiększyła wartość eksportu do 14 mln dolarów. Jej leki trafiają m.in. do Rosji Hiszpanii, Portugalii, Chorwacji, Czech, Słowacji i na Węgry.

Adamed zatrudnia ok. 400 osób, z czego 70 pracuje w laboratorium. Własnością Adamkiewiczów jest również powstały w 1992 r. NZOZ Adamed. Składają się na niego 3 poradnie, w których przyjmują lekarze 14 specjalności. NZOZ jest jednym z najstarszych i największych w Łodzi. W 2006 r. zysk netto firmy przekroczył 100 mln zł, a przychody wyniosły 330 mln zł. ■

3



## Ryszard Krauze



Wartość majątku

1,3 mld zł



Przychody firmy

215,5 mln zł



Produkcja



Handel



Usługi lecznicze

To był burzliwy rok dla głównego akcjonariusza Biotonu. Zbyt bliskie kontakty z politykami nie pomogły mu w prowadzeniu biznesu. Na notowaniach firmy zaważyły ponadto informacje o pracach nad nowym lekiem na cukrzycę. Kurs akcji Biotonu spadł w 2007 r. z 3 zł nawet do 0,8 zł. To zepchnęło Krauzego na 3. miejsce w zestawieniu. Wprawdzie po korzystnej dla niego decyzji prokuratury nastąpiła wyżka kursu akcji, ale nie była ona na tyle wysoka, aby awansował z najniższego miejsca na podium.



Krauze, absolwent Politechniki Gdańskiej, jest przewodniczącym Rady Nadzorczej Biotonu i głównym akcjonariuszem tej spółki. Należący do niego Prokom Investment jest głównym inwestorem Biotonu. Grupa Bioton zajmuje się produkcją oraz dystrybucją produktów biotechnologicznych (rekombinowanej insuliny ludzkiej) oraz leków generycznych (głównie antybiotyki). Produkty spółki wytwarzane są we własnych zakładach oraz kontraktowo przez partnerów zewnętrznych.

Bioton został założony w 1989 r. przez warszawski Instytut Biotechnologii i Antybiotyków oraz fundusz Denton Enterprises z Panamy, reprezentowany przez Edwarda Mazura, przedsiębiorcę z USA (Polska domaga się jego ekstradycji w związku ze sprawą zabójstwa komendanta policji Marka Papaly). W 1996 r. Krauze uwierzył naukowcom, że potrafią opracować własną recepturę insuliny i włożył pieniądze na badania. Powiodło się. Bioton wprowadził do obrotu insulinę, która znalazła się na liście leków refundowanych przez państwo.

Teraz z kolei wiadomość, że kanadyjscy naukowcy pracują już nad nową formą leku na cukrzycę, nie zachęca inwestorów giełdowych do inwestowania w Bioton. Wystraszyli się, że preparat oparty na nowatorskiej metodzie leczenia zawęzi rynek polskiemu producentowi insuliny. Dlatego akcje spółki mogą nie być tak świetną inwestycją, jak sądzono jeszcze rok temu. Szefowie firmy szukają więc nowych rozwiązań. Wracają do koncepcji przetwarzania polskiego osocza w kraju. Twierdzą, iż ich zakład może być gotowy pod koniec 2009 r. Wtedy firma Krauzego będzie w stanie przetwarzać 400 tys. l osocza rocznie, czyli tyle, ile wynosi zapotrzebowanie na ten produkt w kraju.

Okolo 40 proc. produkcji Biotonu trafia na eksport. W 2005 r. firma kupiła singapurską spółkę SciGen. W tym samym roku biotonowska insulina została dopuszczona do obrotu w Rosji. W 2006 r. wartość sprzedaży wyniosła 20 mln dolarów. W planach na 2007 r. zakładano wzrost do 40–50 mln dolarów. To 1/5 rosyjskiego rynku. W związku z planami ekspansji Bioton buduje w Rosji fabrykę, która na początku 2008 r. rozpocznie produkcję gotowych form insuliny.

W listopadzie 2006 r. joint venture Hefei-SciGen-Bioton Biopharmaceutical Company Ltd rozpoczęło budowę fabryki Biotonu w Chinach. Zakład będzie otwarty na początku 2009 r. W tym roku spółka zamierza zarejestrować w Chinach insulinę. Ponadto niebawem fabryka w Indiach ma zacząć wytwarzać substancję do produkcji insuliny.

Spółka zaczyna sprzedawać insulinę również na Ukrainie. To drugi pod względem wielkości (po Federacji Rosyjskiej) rynek insuliny w państwach Europy Wschodniej. Wartość rocznego kontraktu z ukraińskim partnerem wynosi 8 mln dolarów (ok. 22,8 mln zł).

Nieco w czasie przesunęła się konsolidacja spółek włoskich i przejęcie kontrolnego pakietu w ukraińskiej spółce Indar (producent insuliny zwierzęcej), w której Bioton ma 21 proc. akcji. Polscy naukowcy pracują także nad insuliną z innego szczepu, by wkroczyć do Europy Zachodniej i Ameryki. Tej, którą obecnie produkuje Bioton, nie można tam sprzedawać.

Ryszard Krauze chce, aby w 2012 r. co dziesiąte opakowanie insuliny na świecie pochodziło z jego fabryk. Aby tak się stało, w najbliższych kilku latach w laboratoriach firmy musi zostać opracowany nowy typ insuliny

Ryszard Krauze chce, aby w 2012 r. co dziesiąte opakowanie insuliny na świecie pochodziło z jego fabryk. Aby tak się stało, w najbliższych kilku latach w laboratoriach firmy musi zostać opracowany nowy typ insuliny. Byłby to produkt innowacyjny. Poza tym Bioton zamierza poszerzyć ofertę o nowe leki hormonalne, przeciwnowotworowe, antybiotyki, krople do oczu i preparaty przeciw cukrzycy oraz zapaleniu wątroby. Spółka podpisała z Instytutem Farmaceutycznym umowę o współpracy przy lekach przeciw cukrzycy. Ponadto prowadzi prace nad wprowadzeniem na rynek również innych leków. Chodzi o specyfiki biotechnologiczne.

Skonsolidowany zysk netto ma wynieść w tym roku ponad 130 mln zł. Spółka obniżyła prognozę przychodów z 400 mln zł do 350 mln zł. W Biotonie pracuje 600 osób.

Ryszard Krauze jest właścicielem 1,05 mld (39 proc.) akcji Biotonu o wartości rynkowej 1,3 mld zł. Prokom Investments dysponuje niespełna 6 proc. akcji spółki Swissmed. Wartość tych walorów szacuje się na 6 mln zł. Do Biotonu należy również ponad 5 proc. akcji spółki HTL Strefa wartych 8 mln zł. W 2006 r. przychody Biotonu wyniosły 215,5 mln zł (wzrost o 42,1 proc.), a zysk netto 92,7 mln zł. Rok wcześniej spółka wypracowała za ledwie 19,2 mln zł zysku. ■





fol. Krzysztof Matuszyński/EDYTOR.net/FOTORZEPA

4

## Zyta i Andrzej Olszewscy



Wartość majątku

500 mln zł



Przychody firmy

3,36 mln zł



Produkcja



Handel



Usługi lecznicze

Stawiają na jakość. Nieco z boku przyglądają się kolejnym fuzjom na polskim rynku dystrybucji leków. Wprawdzie biorą udział w kolejnych przetargach, ale nie biją się w nich do upadłego. Zwykle przegrywają, gdyż nie każdą cenę są w stanie zapłacić. Skupiają się na doskonaleniu struktury firmy i ta polityka daje efekty. Małżeństwo Olszewskich włada Farmacolem, najbardziej zyskowną i rentowną firmą w swej dziedzinie. Brak przejęć sprawia jednak, że spółka spadła w 2007 r. na trzecią pozycję pod względem udziałów w rynku. Pod względem

przychodów wyprzedza ją Torfarm. Olszewscy wydają się nie przejmować zbyt-  
nio tym faktem i robią swoje. Ostatnio  
zainteresowali się branżą developerską –  
w budowę 500 mieszkań zamierzają zain-  
westować kilkadziesiąt milionów złotych.

Do Andrzeja Olszewskiego, przewod-  
niczącego Rady Nadzorczej katowickiego  
Farmacolu, należy największy pakiet ak-  
cji. Jego żona jest drugim (pod względem  
liczby posiadanych akcji) udziałowcem  
i członkiem Rady Nadzorczej firmy. Ich  
dzieci, Anna i Maciej, także zasiadają  
w Radzie Nadzorczej spółki.

W 1990 r. Olszewscy kupili prywatyzo-  
waną aptekę, potem otworzyli kolejną.  
Założyli także niewielką hurtownię, która  
miała je zaopatrywać. Była to jedna z pierw-  
szych w Polsce prywatnych spółek zajmują-  
cych się dystrybucją farmaceutyków.  
Podmiotem prawa handlowego Farmacol  
stał się w 1993 r. jako spółka z ograniczo-  
ną odpowiedzialnością. Pod koniec 1996 r.  
przekształcił się w spółkę akcyjną, a na  
początku 1998 r. przeprowadzono publicz-  
ną emisję akcji. W ten sposób firma pozys-  
kała 91 mln zł. Debiut giełdowy nastąpił  
23 kwietnia 1998 r.

Grupę Farmacol, oferującą ponad 15 tys.  
artykułów, tworzą m.in. Cefarm Kielce, Ce-  
farm Szczecin, Cefarm Wrocław, Cefarm  
Warszawa, Eskulap Tarnów i gdański Far-  
macol II. Firma ma w kraju ponad 3 tys. sta-  
łych klientów. Są oni obsługiwani przez pra-  
cowników zatrudnionych w 18 oddziałach  
regionalnych. W grupie pracuje nieco po-  
nad 1,3 tys. osób (w katowickiej centra-  
li 320). Ponadto Farmacol stworzył własną  
sieć aptek – ma już ponad 100 placówek.

Do Farmacolu należy niemal 18 proc.  
rynku hurtowej sprzedaży medykamen-  
tów. Pozycję zawdzięcza przede wszystkim  
kolejnym przejęciom, np. kupno w 2002 r.  
warszawskiego Cefarmu (ostatnia taka du-  
ża inwestycja) zwiększyło przychody firmy  
o 200 mln zł rocznie, a ponadto zyskała  
ona 54 duże apteki. W tym samym roku  
w Warszawie spółka wybudowała centrum  
logistyczne, które umożliwia koordynację  
dostaw w Polsce środkowej i północnej.

Farmacol SA jest również właścicielem  
restauracji *Bourbon* w Katowicach oraz  
pięciogwiazdkowego hotelu *Belweder*  
w Ustroniu z bazą leczniczo-rehabilitacyjną.  
W 2006 r. grupa wypracowała 3,36 mld zł  
przychodu (o 9,9 proc. więcej niż rok wcze-



foto. Agencja AGORA

Do Farmacolu należy niemal  
18 proc. rynku hurtowej sprzedaży  
medykamentów. Swą pozycję  
zawdzięcza przede wszystkim  
kolejnym przejęciom, np. kupno  
warszawskiego Cefarmu zwiększyło  
przychody firmy o 200 mln zł rocznie

śniej). Zysk netto wyniósł 71,4 mln zł i był  
o ponad 3 mln zł wyższy niż w 2005 r.  
Wyniki po III kwartałach 2007 r. zapo-  
wiadały przynajmniej kilkuprocentową  
poprawę tych wyników. Zyta i Andrzej  
Olszewscy są właścicielami większościowe-  
go pakietu akcji Farmacolu – 50,04 proc.  
akcji uprzywilejowanych daje im 62,8 proc.  
głosów na walnym zgromadzeniu akcjonari-  
uszy. 2,3 proc. walorów firmy należy  
do dzieci Olszewskich – Macieja i Anny  
Rutkowskiej. ■



## Mieczysław Wośko

5



Wartość majątku

380 mln zł



Przychody firmy

105,6 mln zł



Produkcja



Handel



Usługi lecznicze

Za cel stawia sobie doprowadzenie Polfarmeksu Kutno do czołówki polskich firm farmaceutycznych. Jest założycielem, prezesem i właścicielem tej spółki.

Polfarmex powstał w 1989 r. (do 1992 r. działał pod nazwą Polfa-Farmex). Zatrudniająca 5 osób firma handlowała importowanymi lekami oraz surowcami do ich produkcji. Później zaczęła wytwarzać i sprzedawać zarówno leki gotowe na rynek krajowy, jak i półprodukty na eksport. W latach 90., gdy inni likwidowali zakłady, Polfarmex tworzył własne zaplecze badawcze.

Dzisiaj spółka oferuje 103 produkty – leki, suplementy diety, środki spożywcze i ko-

Polfarmex oferuje 103 produkty. Rocznie wprowadza na rynek od 8 do 10 leków, a wyroby firmy eksportowane są do Rosji, krajów Europy Zachodniej, Ameryki Północnej, Ameryki Południowej oraz na Bałkany

smetyki. Rocznie wprowadza na rynek 8–10 leków. Najważniejszą grupą są leki kardiologiczne, dermatologiczne i psychotropowe, przede wszystkim na receptę (RX) – ok. 70 proc. wartości sprzedaży. W Kutnie wytwarzane są również półprodukty dla innych zakładów w kraju i za granicą, głównie sole kwasu mlekowego, powszechnie stosowane w przemyśle farmaceutycznym, ale i w spożywczym. Ponadto w ofercie znajdują się kosmetyki, dietetyczne produkty spożywcze i suplementy diety.

Polfarmex zatrudnia ok. 550 osób, z czego niemal połowa to pracownicy z wyższym wykształceniem. Zespół badawczo-rozwojowy, składający się z ponad 60 inżynierów, zajmuje się opracowywaniem technologii i dokumentacji rejestracyjnej, przygotowaniem do wdrożenia produkcji każdego preparatu oraz współpracą z ośrodkami naukowo-badawczymi. Ponadto wspólnie z Uniwersytetem Medycznym w Łodzi organizuje nowoczesny ośrodek, w którym mają być opracowywane nowe leki.

Razem z czterema innymi firmami Polfarmex założył spółkę Mabion, pracującą nad lekami biotechnologicznymi. Powstaje też obiekt produkcyjno-laboratoryjny, spełniający standardy GMP (*Good Manufacturing Practice* – dobra praktyka wytwarzania). Oprócz linii produkcyjnej syropów znajdzie się w nim laboratorium biogenetyczne, laboratorium chemiczne kontroli jakości, linia do produkcji biogeneryków i laboratorium biologiczne. Kolejną inwestycją to oddział form suchych. W nim odbywać się będzie produkcja. Przewidziano też miejsce na laboratorium analityczne z częścią socjalno-biurową. Po zakończeniu projektu Polfarmex zwiększy zatrudnienie o ponad 280 osób.

Spółka planuje ponadto budowę m.in. magazynu wysokiego składowania, nowego laboratorium i zakładu produkcyjnego (szacowane koszty przedsięwzięcia to 70–80 mln zł).

Wyroby Polfarmeksu eksportowane są do Rosji, krajów Europy Zachodniej, Ameryki Północnej, Ameryki Południowej oraz na Bałkany.

W 2006 r. przychody spółki wyniosły 105,6 mln zł i były wyższe o 15,6 proc. od wypracowanych rok wcześniej. Zysk netto sięgnął 26 mln zł (przeszło 4 razy więcej niż rok wcześniej). ■

6

Aflofarm zatrudnia 450 pracowników. W najbliższym czasie planowane jest przyjęcie kolejnych 150 osób, gdyż oprócz działu badań i rozwoju rozbudowuje się też produkcję

## Grażyna, Andrzej, Jacek i Wojciech Furmanowie



Wartość majątku

**350** mln zł



Przychody firmy

**148** mln zł



Produkcja



Handel



Usługi lecznicze

Do rodziny Furmanów należą pabianickie firmy Aflofarm Fabryka Leków i Aflofarm Farmacja Polska. Wojciech Furman, od 2 lat prezes Zarządu Aflofarmu Fabryka Leków, jest równocześnie członkiem Zarządu Aflofarmu Farmacja Polska. Ze spółkami związany od 2003 r. Początkowo był asystentem Zarządu. W 2004 r. został dyrektorem ds. handlowych. Odpowiada za współpracę z dystrybutorami, za pracę przedstawicieli handlowych, a także za działania eksportowe.

W 2006 r. Jacek Furman, członek Zarządu firmy Aflofarm Fabryka Leków,

zastąpił ojca na stanowisku prezesa Zarządu Aflofarmu Farmacja Polska. Syn Andrzeja Furmana, absolwent Uniwersytetu Łódzkiego, jest autorem wielu innowacyjnych strategii promocyjno-reklamowych leków OTC i suplementów diety. Stworzył również autorski pakiet rozwiązań marketingowych *Marketing profesjonalny*. W firmie pracuje od 1998 r. Najpierw był dyrektorem marketingu, a od 2002 r. członkiem Zarządu odpowiedzialnym za działania i strategię marketingową. Grażyna Furman jest członkiem rad nadzorczych obu spółek.

Historia firmy Furmanów sięga 1989 r. Wtedy w Pabianicach powstała hurtownia farmaceutyków Aflopa. Po roku miała cztery oddziały w Pabianicach, Wrocławiu, Radomiu i Bielsku-Białej. W 1993 r. Furmanowie zajęli się produkcją leków. Zaczynali od preparatów galenowych, a następnie wzbogacili asortyment o leki złożone. W 1997 r. w ofercie Aflopy było 100 preparatów. Wtedy też podjęto decyzję o sprzedaży hurtowni i skoncentrowaniu się na produkcji farmaceutyków.

W 2002 r. Aflope przekształcono w dwie niezależne spółki – Aflofarm Farmacja Polska i Aflofarm Fabryka Leków. W działających w Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej trzech nowoczesnych zakładach w Pabianicach, Rzgowie i Ksawerowie – wytwarzanych jest 150 leków (głównie OTC).





Aflofarm zajmuje się produkcją form płynnych, m.in. syropów, zawiesin, kropli i spirytusów, oraz suchych kapsulek żelatynowych twardych, tabletek, drażetek, proszków, proszków musujących oraz maści i kremów. Aflofarm jest przygotowany do produkcji leków pakowanych w blistry, słoiczki, butelki, tuby, saszetki i kartoniki.

Zautomatyzowany i skomputeryzowany proces produkcyjny spełnia standardy międzynarodowego systemu jakości GMP (*Good Manufacturing Practice*). Pabianicka spółka jest producentem m.in. syropu Herbapect, tabletek Rutinacea czy herbatki dla niemowląt Kopruś.

W minionym roku w ofercie Aflofarmu pojawiło się 26 nowych produktów, m.in. Belissa, MgB6 Forte, Entus i Nosaller – innowacyjny preparat, stanowiący przełom w walce z alergią. Wybudowano laboratorium badawczo-rozwojowe oraz rozpoczę-

## Waldemar Szwarczyński Andrzej Ostrowicz

# 7



Wartość majątku

# 330

mln zł



Przychody firmy

# 140,8

mln zł



Produkcja



Handel



Usługi lecznicze

Założyciele i współwłaściciele poznańskiej grupy kapitałowej Biofarm. W jej skład wchodzi Biofarm sp. z o.o. oraz Biofarm Hurt sp. z o.o.

Doktor farmacji Waldemar Szwarczyński, prezes Zarządu Biofarmu, jest absolwentem Akademii Medycznej w Poznaniu, ukończył także 2-letnie studia MBA przy renomowanej uczelni brytyjskiej Nottingham Trent University oraz kurs zarządzania na kanadyjskim York University w Toronto. Należy do Lions Club i pełni funkcję radcy Wielkopolskiej Izby Przemysłowo-Handlowej w Poznaniu.

Andrzej Ostrowicz, członek Zarządu spółki, podobnie jak współnik, studiował

na Wydziale Farmacji Akademii Medycznej w Poznaniu i również jest doktorem farmacji, specjalistą analityki farmaceutycznej. Ostrowicz odbył staż naukowy w Centralnym Laboratorium Niemieckich Aptekarzy w Eschborn i na Wageningen University w Holandii.

Biofarm założono w 1988 r. Wcześniej (od 1982 r.) Waldemar Szwarczyński wraz z żoną, magister farmacji Grażyną Szwarczyńską (prezes Fundacji *Wspieranie Nauki i Ochrony Zdrowia*) prowadzili firmę wytwarzającą preparaty kosmetyczne i dietetyczne. Od początku lat 90. Biofarm produkuje leki Rx (tzw. etyczne, dostępne tylko na receptę) i OTC, oraz zajmuje się działalnością marketingową. Firma specjalizuje się w lekach odtwórczych. Jedną z najważniejszych grup specyfików są leki roślinne. Spółka rejestruje swoje preparaty na rynkach Europy Środkowej i Wschodniej oraz na Dalekim Wschodzie. W 2001 r. Biofarm uzyskał certyfikat GMP (*Good Manufacturing Practice*), potwierdzający, że spełnia najwyższe standardy jakości produkcji farmaceutycznej. W 2003 r. spółka kupiła w pełni zautomatyzowaną, wykonaną w standardzie GMP, tabletkarkę Synthesis 500. Część inwestycji została sfinansowana z funduszy Unii Europejskiej, dzięki programowi Phare 2001 Fundusz Dotacji Inwestycyjnych.

to powiększenie zakładu form suchych w Ksawerowie. Inwestycja zostanie zakończona w pierwszym kwartale 2008 r. Aflofarm Farmacja Polska uzyskał certyfikat PN-N 18001:2004 systemu zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy, certyfikat systemu zarządzania wg EN ISO 9001:2000 oraz certyfikat systemu zarządzania wg EN ISO 14001. Aflofarm zatrudnia 450 pracowników. W najbliższym czasie planowane jest przyjęcie kolejnych 150 osób, gdyż oprócz działu badań i rozwoju, rozbudowuje się też

produkcję. Wytwarzający tzw. formy suche, czyli proszki i tabletki, zakład w Ksawerowie powiększy się 4-krotnie i będzie produkował 5 mln opakowań leków miesięcznie. W 2006 r. przychody Aflofarmu przekroczyły 148 mln zł (Aflofarm Farmacja Polska uzyskał 70,4 mln zł, zaś Aflofarm Fabryka Leków – 77,7 mln zł). ■

Biofarm zatrudnia 210 pracowników i systematycznie wzbogaca ofertę. W Polsce dostępnych jest ok. 50 wyrobów farmaceutycznych tej spółki. Kilka z nich powstaje na licencji firmy Gebro Fiebrbrunn Company z Austrii. Pozostałe zostały opracowane przez poznańską firmę. W 2006 r. spółka wprowadziła na rynek leki Asertin, Pulsarem, Losacor, Zelixa, Diril, serię preparatów Bio-Zdrowie, Ginkofar Vita Plus i Magnefar B6 Cardio. Zainwestowała także w 57 nowych samochodów dla przedstawicieli medycznych. Biofarm eksportuje swe wyroby do Rumunii oraz na Białoruś i Ukrainę.

Biofarm Hurt powstał w 1996 r., a działalność rozpoczął 3 lata później. Spółka ta znajduje się w fazie likwidacji.

Na koniec 2006 r. kapitał własny grupy wynosił 100,7 mln zł i przez rok powiększył się o 10 mln zł. W 2006 r. przychody Biofarmu sięgnęły 140,8 mln zł, a zysk netto 21,3 mln zł. Rok wcześniej wypracowano odpowiednio – 138,8 mln zł i 27 mln zł. ■

Biofarm specjalizuje się w lekach odtwórczych. Spółka rejestruje swoje preparaty na rynkach Europy Środkowej i Wschodniej oraz na Dalekim Wschodzie







8

## Stanisław Han



Wartość majątku

300 mln zł



Przychody firmy

121 mln zł



Produkcja



Handel



Usługi lecznicze



foto: Agencja GAZETA

Systematycznie poprawia wyniki swojej firmy. Doktor nauk biologicznych, absolwent Wydziału Farmacji Akademii Medycznej we Wrocławiu. Większościowy udziałowiec (99,6 proc.) wrocławskiej spółki Hasco-Lek, zajmuje także fotel jej prezesa. Posiada także 20 proc. udziałów w przedsiębiorstwie Hasco-Lek Dystrybucja sp. z o.o., zajmującym się rozprowadzaniem lekarstw i preparatów medycznych. Jeden z założycieli, a obecnie wiceprezes Polskiej Izby Przemysłu Farmaceutycznego i Wyrobów Medycznych Polfarmed. Od 6 lat działa w Fundacji *Farmacja Dolnośląska* (jest wiceprezesem tego stowarzyszenia). Należy do Business Centre Club.

W 2006 r. został kierownikiem Zakładu Farmacji Przemysłowej Akademii Medycznej we Wrocławiu. Udostępnił studentom nowoczesną aparaturę i pomieszczenia produkcyjne oraz laboratoryjne Hasco-Lek. W zakładzie odbywają się specjalistyczne ćwiczenia z farmacji przemysłowej. To innowacyjny projekt w Polsce (dotychczas uczelnie medyczne kształciły przyszłych pracowników aptek, a nie specjalistów przemysłowej produkcji lekarstw). Równocześnie w ten sposób Stanisław Han zapewnia sobie kadrę do rozbudowywanej fabryki.

W 1984 r. Han otworzył we Wrocławiu wytwórnię kosmetyków, które eksportował do tzw. krajów demokracji ludowej. W 1990 r. powstało Przedsiębiorstwo Produkcji Farmaceutycznej Hasco-Lek, zajmujące się wytwarzaniem syropów dla

dzieci. Firma stopniowo rozszerzała ofertę o nalewki na spirytusie, a następnie lekarstwa syntetyczne. Przełom w historii spółki to wybudowanie w 1999 r. nowoczesnego zakładu produkcyjnego, w tym wydziału produkcji kapsulek, który stał się znakiem rozpoznawczym przedsiębiorstwa. Hasco-Lek oferuje największy w kraju asortyment preparatów w formie kapsulek elastycznych. Jest też krajowym liderem produkcji preparatów bez recepty.

Według IMS Poland, pod koniec lutego 2007 r. firma Hana zajmowała 11. miejsce w kraju pod względem liczby sprzedanych produktów. Hasco-Lek produkuje w postaci kapsulek, tabletek, maści, żeli i płynów 176 preparatów. Są to leki o działaniu przeciwalergicznym, przeciwbólowym, przeciwprzebiegniowym, przeciwkaszlowym, nasercowym, preparaty stosowane w profilaktyce schorzeń układu moczowego i gruczołu krokowego, skóry, układu krążenia, narządu wzroku oraz witaminy, minerały i suplementy diety. Najważniejsze z nich to przeciwalergiczny Loratan, antystresowy MBE, przeciwzapalny Hascosept oraz suplementy diety z serii Naturkaps. Wprowadzone w ubiegłym roku nowości to wspomagający odbudowę stawów Recalcin Complex, przeciwbólowy Ibum Forte oraz nutrikosmetyk (preparat odżywiający skórę od środka) Rokivium.

Na początku 2006 r. roku powstała fundacja charytatywna Hasco-Lek. Udziela ona pomocy dzieciom niepełnosprawnym, osobom potrzebującym oraz wspiera rozwój nauki.

Firma sprzedaje leki niemal na wszystkich kontynentach, z wyjątkiem Ameryki Południowej i Australii. W minionym roku wartość eksportu podwoiła się. W 2006 r. stanowił on już 30 proc. przychodów spółki.

W Hasco-Leku pracuje 500 osób. Firma planuje budowę nowego zakładu pod Wrocławiem. Koszty inwestycji oszacowano na 50–60 mln zł. Stanisław Han rozważa także wprowadzenie firmy na giełdę i negocjuje przejęcia mniejszych producentów leków.

W 2006 r. spółka Hasco-Lek wypracowała 121 mln zł przychodu (o 13 mln zł więcej niż w 2005 r.) i 12,3 mln zł zysku netto. Przychody Hasco-Lek Dystrybucja sp. z o.o. wyniosły ok. 120 mln zł. ■

# Wojciech Pasynkiewicz



Wartość  
majątku

250 mln zł



Przychody  
firmy

80 mln zł



Produkcja



Handel



Usługi lecznicze

Do Wojciecha Pasynkiewicza należy większość udziałów w spółce Promed. Jest dyrektorem i członkiem Zarządu firmy, a jego żona Jolanta – wiceprezesem Zarządu. Pasynkiewicz, absolwent Akademii Medycznej w Warszawie, ginekolog i położnik, przez 6 lat pracował w Klinice Akademii Medycznej w Warszawie przy ul. Lindleya.

Promed powstał w grudniu 1987 r., jest zatem jedną z najstarszych prywatnych firm branży medycznej w Polsce. Zaopatruje w sprzęt i aparaturę medyczną placówki służby zdrowia. Jest wyłącznym przedstawicielem w naszym kraju takich firm, jak GE Healthcare, Trumpf Kreuzer Medizin Systeme GmbH + Co. KG, Masimo, Pulsion Medical Systems AG, Aspect Medical Systems, Bowa Electronic, Intersurgical, Arrow International, Hospira i Aitecs.

Ponieważ spółka dostarcza i serwisuje aparaturę oraz sprzęt medyczny, a także zajmuje się kompleksową promocją tych urządzeń, szczególne znaczenie mają dwa działy – medyczny (odpowiedzialny za promocję i sprzedaż specjalistycznego sprzętu jednorazowego użytku dla wszystkich oddziałów zabiegowych), oraz aparatury medycznej (koncentrujący się na promocji i sprzedaży sprzętu dla radiologii, anestezjologii i intensywnej terapii oraz bloków operacyjnych). Promed specjalizuje się w kompleksowym wyposażaniu bloków operacyjnych, oddziałów intensywnej terapii oraz oddziałów radiologicznych. W firmie pracują 103 osoby.

Spółka zdobyła dominującą pozycję na rynku. Ma 50-procentowy udział w sektorze aparatów do znieczulania, 40-procentowy w sektorze kardiomonitorów i ponad 30-procentowy w sektorze sprzętu radiologicznego, rezonansu magnetycznego i tomografów.

Wśród największych sukcesów firm można wymienić kompleksowe wyposażenia szpitali lub oddziałów szpitalnych w Rybniku (Szpital Wojewódzki nr 3), Bielsku-Białej (Szpital Wojewódzki), Łodzi (szpital przy pl. Hallera), Warszawie (Centralny Szpital Kliniczny, Instytut Hematologii), w Mielcu, Rzeszowie (Szpital Wojewódzki nr 2), Gdańsku (szpital Akademii Medycznej), w Chojnicach, Ostrołęce (Wojewódzki Szpital Zespolony), w Zamościu,

Radomiu (Wojewódzki Szpital Specjalistyczny), Gliwicach (Górnośląskie Centrum Onkologii), Kielcach (Świętokrzyskie Centrum Onkologii, Szpital Kardiochirurgiczny) i Łomży (Szpital Wojewódzki).

Firma dostarcza sprzęt medyczny m.in. dla Fundacji Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy, Fundacji Polsat i Fundacji TVN. Od ponad 15 lat organizuje konferencję naukową w Mierkach pod Olsztynem, przeznaczoną dla najlepszych polskich anestezjologów.

Jako przedstawiciel producentów, Promed ma 50-procentowy udział w sektorze aparatów do znieczulania, 40-procentowy w sektorze kardiomonitorów i ponad 30-procentowy w sektorze sprzętu radiologicznego

Promed jest strategicznym udziałowcem firmy Kardiofon, zajmującej się wdrażaniem rozwiązań telemedycznych.

W 2006 r. roku Promed uzyskał 80 mln zł przychodów (tym samym podwoił je w ciągu 3 lat). Zysk netto wyniósł 11,5 mln zł (2-krotnie wyższy niż rok wcześniej). Na 2008 r. właściciel Promedu zapowiada wypracowanie przychodów w wysokości 150 mln zł. ■



10

foto: Wojtek Jakubowski/KFP



## Aleksandra i Zenon Ziajowie



Wartość majątku

**220** mln zł



Przychody firmy

**89,7** mln zł



Produkcja



Handel



Usługi lecznicze

Zenon Ziaja jest magistrem farmacji. Przez 20 lat pracował w aptece. W 1989 r. postanowił wraz z żoną założyć firmę produkującą farmaceutyki i kosmetyki. Tworząc recepturę pierwszego kremu, chciał, aby łączył on właściwości maści leczniczej i środka do pielęgnacji ciała oraz był przyjazny dla skóry. Efektem jego pracy był Naturalny Krem Oliwkowy. Wkrótce do budowy przedsiębiorstwa włączyła się żona Zenona Ziaja – Aleksan-

dra, z wykształcenia farmaceutka. Kilka lat później, po ukończeniu studiów w latach 90., dołączyły do nich dzieci i ich współmałżonkowie. Zatem Zakład Produkcji Leków Ziaja w Gdańsku to typowa pokoleniowa firma rodzinna.

W zakładzie wytwarza się ponad 130 kosmetyków i maści leczniczych do pielęgnacji twarzy, ciała i włosów. W 2004 r. w kraju i za granicą (m.in. w USA, Kanadzie, Austrii, Niemczech, Czechach, na Litwie, Ukrainie i w Turcji) sprzedano 30 mln opakowań kosmetyków Ziai.

Gdańska spółka nastawiła się na masową produkcję niedrogich wyrobów. Klienci przekonali się jednak, że niska czy średnia cena nie oznacza gorszego towaru. Ziaja korzysta z surowców bardzo dobrej jakości i stosuje nowoczesne technologie produkcji. Nie spieszy się natomiast z wprowadzaniem nowinek, co robią producenci droższych kosmetyków. Od początku naszym założeniem było oferowanie kosmetyków dobrej jakości po przystępnej cenie. I to się udało. – *Kupujemy surowce w renomowanych światowych firmach, przy dużych zamówieniach*

można wynegocjować korzystne warunki. Spora sprzedaż umożliwia stosowanie małych marż. Mamy nowoczesne laboratoria, zespół fachowców, spełniamy standardy jakości ISO 9001:2000 – wylicza Zenon Ziaja.

Zakład produkcyjny znajduje się w ekologicznej strefie regionu pomorskiego, na Kaszubach. Ponadto Ziaja na Kaszubach ma ujęcie wody pitnej w strefie ochrony. Zakład dysponuje nowoczesną bazą badawczą, zorganizowaną w laboratoriach badawczo-rozwojowym, fizyko-chemicznym i mikrobiologicznym. Produkcja farmaceutyczna jest zgodna ze standardem GMP (*Good Manufacturing Practice*). Firma ma 14 oddziałów regionalnych w całej Polsce.

W 2005 r. spółka skoncentrowała się na produkcji leków, które generują już 1/5 przychodów ze sprzedaży. Na inwestycje przeznaczono ponad 5 mln zł. Kupiono nowe maszyny oraz technologie. Rozpoczęto budowę hali produkcyjnej. Koszt tej inwestycji to 14 mln zł. Najpopularniejszymi farmaceutykami spółki są krem

Gdańska spółka nastawiła się na masową produkcję niedrogich wyrobów. Klienci przekonali się jednak, że niska czy średnia cena nie oznacza gorszego towaru

Clotrimazolum, maści ichtiolowe, nagietkowe, preparaty z pięciornika oraz żele Diklozajia (przeciwbólowe, przeciwzapalne).

W firmie pracuje 270 osób. W 2006 r. Zakład Produkcji Leków Ziaja miał 89,7 mln zł przychodu (o 11,7 proc. więcej niż rok wcześniej). Zysk netto wyniósł 13 mln zł i był o 2 mln wyższy od wypracowanego rok wcześniej. ■

# Łukasz Butruk Marek Orłowski

11



Wartość majątku

210 mln zł



Przychody firmy

66,8 mln zł



Produkcja



Handel



Usługi lecznicze

Założyciele i główni akcjonariusze spółki Nepentes. Prezesem firmy jest Łukasz Butruk, do którego należy największy pakiet akcji. Marek Orłowski posiada drugi co do wartości pakiet.

Nepentes produkuje i dystrybuje leki bez recepty oraz kosmetyki dermatologiczne, tzw. dermokosmetyki (wykorzystywane do pielęgnacji skóry zdrowej bądź wspomagające leczenie chorób skórnych). W portfolio spółka ma 80 produktów leczniczych (stosowanych w dermatologii, pediatrii oraz preparaty na przeziębienie) i specyfików do pielęgnacji ciała sprzedawanych w aptekach. Nepentes jest twórcą i producentem dostępnych w Polsce oraz w 15 krajach Europy Środkowej i Wschodniej dermokosmetyków Iwostin, Emolium,





for. Leszek Szymorński/PAP

Apipanten oraz tabletek Propolki. Ponadto zajmuje się wprowadzaniem i budową na polskim rynku farmaceutycznym pozycji marek międzynarodowych. Sprzedaje na zasadach wyłączności w Polsce m.in. Sudocrem, Neo-angin oraz Marimer. Dermokosmetyki są wytwarzane w fabryce pod Łodzią. Szefowie spółki zamierzają wybudować nowy lub przejąć istniejący zakład, w którym można by produkować kilka milionów opakowań leków rocznie. Powstawałyby w nim maści, żele i syropy. Decyzja o lokalizacji fabryki jeszcze nie zapadła. Koszt takiej inwestycji szacowany jest na kilkanaście milionów złotych. Łukasz Butruk i Marek Orłowski biorą także pod uwagę kupno małej lub średniej firmy, która zleca produkcję leków na zewnątrz. Mają na oku dwie, oferujące podobne preparaty, jak Nepentes. Pieniądze na te przedsięwzięcia prezes Butruk chce pozyskać z giełdy. Od połowy grudnia 2007 r. firma jest notowana na warszawskim parkiecie. Ze sprzedaży akcji jej właściciele uzyskali ponad 75 mln zł.

W 2008 r. Nepentes, dysponujący własnym ośrodkiem badawczo-rozwojowym, zamierza wprowadzić na rynek 20–30 formuł i dwie marki. Firma ma przedstawicielstwa w Rumunii i Bułgarii, będzie też tworzyć spółki zależne w Czechach, na Ukrainie, w Chorwacji i w Słowacji, gdzie już działają zespoły sprzedaży i przedstawiciele medycy. – *Na tych rynkach nie ma silnej konkurencji lokalnej* – twierdzi prezes Butruk. Spółka chce zwiększać przychody o 30–40 proc. rocznie i stać się znaczącym graczem w Europie Środkowej i Wschodniej, wprowadzając kilka silnych marek. Jednocześnie jej szefowie myślą o odkupywaniu rejestrów pojedynczych leków, dających prawa do ich produkcji.

W 2006 r. Nepentes miał 66,8 mln zł przychodów ze sprzedaży, 10,1 mln zł zysku operacyjnego i 8 mln zł zysku netto. W pierwszym półroczu 2007 r. było to odpowiednio 41,4 mln zł, 10,5 mln zł i 8,4 mln zł. ■

Wszystko wskazuje na to, że po raz ostatni występują razem w zestawieniu. Leszek Rafał zdecydował się bowiem na biznesową emeryturę. Niedawno sprzedał swoje akcje (50 proc.) firmy Hand-Prod fińskiej spółce OneMed Group, należącej do skandynawskiego funduszu inwestycyjnego CapMan. OneMed Group jest już właścicielem 3/4 akcji Hand-Prod, ponieważ przejęła również połowę walorów należących do Bolesława Kukolewskiego.

Fińska firma zajmuje się dystrybucją farmaceutyków, sprzętu medycznego oraz produktów diagnostycznych w Europie Północnej i dzięki przejęciu polskiej spółki znacząco wzmocniła swoją pozycję w regionie. Transakcja obejmuje również spółki zależne Hand-Prod: Homeofarm, Blau-Farma oraz Dia-Pol.

Jak twierdzą właściciele Hand-Produ, największe sukcesy to opanowanie przeszło połowy rynku monitorowania cukrzycy oraz portfolio firmy z pełną ofertą produktów dla stacji dializ

Hand-Prod ma mocną pozycję w branży medycznej, zwłaszcza jeśli chodzi o diagnostykę i chirurgię, a także znaczący udział w rynku. Spółka rozszerzyła działalność o usługi medyczne i tworzy w Polsce sieć stacji do dializoterapii. Po zakończeniu transakcji grupa Hand-Prod będzie kontynuowała swoją działalność jako niezależna firma. Nie przewiduje się też redukcji zatrudnienia. Sprawujący funkcję dyrektora generalnego oraz będący jednym z dwóch założycieli firmy Bolesław Kukolewski zachowa swoją

# Leszek Rafał Bolesław Kukolewski

12



Wartość  
majątku

200 mln zł



Przychody  
firmy

362,8 mln zł



Produkcja



Handel



Usługi lecznicze

Z czasem firma zaczęła zajmować się innymi dziedzinami medycyny, takimi jak chirurgia (od 1989 r.) oraz leki (od 1992 r.).

Dzisiaj Hand-Prod jest dostawcą leków i wysokospecjalistycznych produktów medycznych dla placówek polskiej służby zdrowia. Obsługuje ponad 600 szpitali, 700 aptek, większość hurtowni farmaceutycznych oraz insty-



foto: (2x) Archiwum

pozycję i stanie na czele Zarządu spółki. Dodatkowo pozostanie jej mniejszościowym akcjonariuszem z 25-procentowym pakietem akcji.

Hand-Prod jest jedną z najstarszych prywatnych firm medycznych w Polsce – powstała w 1986 r. Pomysłem na firmę była dystrybucja sprzętu – początkowo diagnostycznego i aparatury naukowej – dla placówek leczniczych i ośrodków naukowych służby zdrowia.

tuty naukowo-badawcze. Największymi sukcesami firmy – jak twierdzą jej właściciele – są opanowanie przeszło połowy rynku monitorowania cukrzycy oraz pełna oferta produktowa dla stacji dializ.

Spółka ma 6 biur regionalnych i zatrudnia 155 osób. W 2006 r. przedsiębiorstwo wypracowało przychód w wysokości 362,8 mln zł, czyli 10,3 proc. większy niż w poprzednim roku. Zysk po opodatkowaniu wyniósł 7,1 mln zł. ■



13



foto: Jerzy Dudek/FOTRZEPA

## Jacek Szwajcowski Zbigniew Molenda



Wartość majątku

**185** mln zł



Przychody firmy

**4** mln zł



Produkcja



Handel



Usługi lecznicze

Najpoważniejsi akcjonariusze największego polskiego dostawcy leków. W ubiegłorocznym rankingu 500 największych firm *Rzeczypospolitej* Polska Grupa Farmaceutyczna znalazła się na 43. pozycji. Jacek Szwajcowski, prezes PGF, skończył studia na Wydziale Mechanicznym Politechniki Łódzkiej, a Zbigniew Molenda, członek Zarządu, na Wydziale Elektrycznym. Są przyjaciółmi jeszcze z czasów licealnych.

Polska Grupa Farmaceutyczna ma ponad 20-procentowy udział w krajowym rynku hurtowym. W Polsce zrobiła już właściwie wszystko, zatem zaczyna ekspansję za granicą. Kontroluje kilka spółek na Litwie. Największe z nich to Limedika, zajmująca się farmaceutyczną dystrybucją hurtową, oraz zarządzająca siecią aptek Gintarine Grupe. Nie wyklucza też kolejnych przejęć w Europie Środkowej i Wschodniej. Prezes Szwajcowski ma nadzieję, że do sfinalizowania więcej niż jednej transakcji dojdzie w 2008 r. – *Wytoczyliśmy sobie nowy cel – uzyskanie pozycji lidera w Europie Środkowo-Wschodniej* – mówi. Jego zdaniem inwestycja zagraniczna stwarza szansę na poprawę wyników firmy, obniżenie kosztów, a w efekcie i cen niektórych leków.

W lipcu 2007 r. PGF zarejestrowała w Londynie spółkę DOZ UK Limited, która otwiera w Wielkiej Brytanii apteki pod marką *Dbam o zdrowie*. Negocjacje w sprawie przejęć trwały prawie rok. PGF uruchomiła też nowy kanał dystrybucji – sprzedaż za pośrednictwem własnego portalu internetowego poświęconego zdrowiu. Największy dystrybutor leków zakończył ponadto inwestycję wartą 22 mln zł. Otworzył w Poznaniu magazyn (10,5 tys. m<sup>2</sup>) leków, spełniający wszystkie europejskie standardy. Obiekt został wyposażony w nowoczesną linię do transportu i kompletacji (uzupełniania dostaw) leków. Pozwala ona na pakowanie i wysyłkę zamówienia w rekordowo krótkim czasie. Realizacja zlecenia z apteki odbywa się bez używania papierowych dokumentów.

PGF zainteresowana jest przejęciem hurtowni Aptekarz. Jeżeli się jej to uda, zwiększy udziału w krajowym rynku dystrybucji leków o 2,5 proc.

Założkiem PGF była spółka Medicines, która jako pierwsza z branży zadebiutowała na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Fundusze pozyskane dzięki inwestorom giełdowym – 70 mln zł – pozwoliły zbudować najsilniejszą grupę na rynku. Polska Grupa Farmaceutyczna systematycznie powiększała swój stan posiadania. Kupiła m.in. Cefarmy w Poznaniu, Krakowie, Olsztynie, Bydgoszczy, Lublinie i Łodzi. W skład grupy wchodzi kilkanaście spółek zaopatrujących 10 tys. aptek w Polsce. W stałej ofercie firma ma 19 tys. pozycji.

W programie lojalnościowym *Dbam o zdrowie* uczestniczy 1,6 tys. aptek – część z nich jest własnością PGF. W grupie pracuje ponad 4,1 tys. osób.

Badania nad lekiem biotechnologicznym prowadzi w USA firma Pharmena, w której PGF ma mniej więcej połowę udziałów. Zamiarem jest opracowanie nowego medykamentu, zapobiegającego chorobom układu krążenia. Byłby to specyfik chroniony patentem na całym świecie, a więc innowacyjny. To pierwszy polski lek badany klinicznie w USA i Kanadzie.

Do Jacka Szwajcowskiego należy 10,14 proc. kapitału akcyjnego spółki (1 275 312 akcji). Walory te wyceniane są na 120 mln zł (wartość całej PGF wynosi ok. 1,2 mld zł). Akcje Molendy (681 550) warte są 65 mln zł.

Rola Szwajcowskiego i Molendy w życiu PGF jest znacznie większa, niż wynikałoby to z piastowanych przez nich funkcji i akcjonariatu. Prezes ma 30,2 proc. głosów na walnym zgromadzeniu, a Molenda niespełna 15,3 proc., ale przy dość znacznym rozdrobnieniu właścicielskim to wystarcza, by mogli podejmować najważniejsze decyzje. Największy polski dostawca leków do aptek i szpitali zanotował w 2006 r. przychody w wysokości 4 mld zł. Były o 3,8 proc. wyższe niż rok wcześniej. Zysk netto wyniósł 63,5 mln zł, co oznacza poprawę o ponad 1/5.

Po 9 miesiącach 2007 r. zysk netto PGF przekroczył 48,1 mln zł i był wyższy o 23 proc. niż rok wcześniej. ■



foto: Darek Iwanicki/Fotobes/FORUM

14

## Adam i Anna Rozwadowscy



Wartość majątku

180 mln zł



Przychody firmy

65 mln zł



Produkcja



Handel



Usługi lecznicze

Właściciele działającego od 1993 r. Centrum Medycznego Enel-Med. Adam Rozwadowski od początku istnienia firmy pełni funkcję dyrektora generalnego. Z wykształcenia jest inżynierem elektrykiem (absolwent Politechniki Gdańskiej). W latach 1972–1985 pracował w Stoenie jako kierownik oddziału ogólnotechnicznego, natomiast w latach 1985–1995 był dyrektorem w biurze Projektowania i Realizacji Inwestycji. Jego żona, Anna, jest członkiem Zarządu Centrum.





Początkowo mieszczący się na warszawskim osiedlu Zacisze Enel-Med miał być jedynie kliniką stomatologiczną, jednak w połowie lat 90. właściciele postanowili poszerzyć zakres działalności o część ogólnomedyczną. W 1998 r. spółka otworzyła na Zaciszu własny szpital z dwiema salami operacyjnymi. W 1999 r. w Warszawie powstał pierwszy oddział Enel-Med w Atrium Plaza (następny w 2002 r.). Kolejne placówki otwarto w Blue City (2004 r.) oraz w Arkadii (2005 r.).

W 2003 r. firma jako pierwsza w Polsce zaczęła wykorzystywać system transmisji obrazu medycznego (w standardzie DICOM 3.0). *Digital Imaging and Communications in Medicine* (obrazowanie cyfrowe i wymiana obrazów w medycynie) pozwala na jednoczesną współpracę specjalistów medycznych pomiędzy wieloma, często

Właściciele Enel-Medu rozważają kilka scenariuszy rozwoju firmy. Pierwszy – to dokapitalizowanie przez fundusz inwestycyjny; drugi – to właśnie współpraca z firmą ubezpieczeniową. Możliwe jest także wejście na giełdę

bardzo oddalonymi od siebie ośrodkami medycznymi. W 2004 r. powstało Centrum Teleradiologii Enel-Med. Placówka zajmuje się opisywaniem przesyłanych cyfrowych obrazów badań tomografii komputerowej, rezonansu magnetycznego i zdjęć RTG. Rodzina Rozwadowskich ma 91 proc. udziałów w spółce. Centrum Teleradiologii planuje w najbliższych latach otwarcie 6 centrów diagnostyki obrazowej w szpitalach w Polsce.

Firma Rozwadowskich oferuje opiekę medyczną dla firm Enel-Care (program prywatnej opieki medycznej dla klientów korporacyjnych); indywidualne i rodzinne ubezpieczenia zdrowotne Medi-Care

(wspólny projekt z firmą Cigna STU); program kompleksowej diagnostyki 24 h dla zdrowia oraz program kompleksowej diagnostyki kardiologicznej – *Szybka ścieżka kardiologiczna*, który pozwala m.in. przewidzieć ryzyko wystąpienia choroby wieńcowej i zawału serca.

Wartość inwestycji Centrum Enel-Med w 2007 r. wyniosła 9,5 mln zł, z czego 4,5 mln zł przeznaczono na działania związane z otwarciem nowych placówek, a 5 mln zł na zakup aparatury medycznej. – *Przyjęta przez nas strategia intensywnego rozwoju Centrum, która polega na rozbudowie sieci własnych placówek i odważnym inwestowaniu w nowatorskie usługi, sprawdza się w praktyce. W minionym roku oddaliśmy do użytku ośrodki we Wrocławiu, Centrum Psychologiczne w Warszawie i pracownię rezonansu w Mielcu. Rozbudowujemy także istniejące kliniki, tworząc w nich nowe oddziały, np. pediatrii i rehabilitacji w Poznaniu* – mówi Adam Rozwadowski, prezes Enel-Medu.

Kilka firm ubezpieczeniowych jest zainteresowanych nabyciem części akcji Enel-Medu. Właściciele rozważają kilka scenariuszy rozwoju firmy. Pierwszy – to dokapitalizowanie przez fundusz inwestycyjny; drugi – to właśnie współpraca z firmą ubezpieczeniową. Możliwe jest także wejście na giełdę i późniejsza konsolidacja mniejszych firm. Enel-Med nie rezygnuje z planów przejęcia Centrum Medycznego LIM. Jednocześnie prowadzone są rozmowy z trzema mniejszymi firmami, które zgłaszają chęć połączenia.

W spółce pracuje ponad 850 osób, z czego 440 to lekarze. 80 proc. kadry medycznej ma II stopień specjalizacji. Z usług firmy korzysta 280 tys. pacjentów (46 tys. z nich to klienci korporacyjni). Enel-Med obsługuje 510 firm.

W 2006 r. Centrum Medyczne Enel-Med wypracowało 65 mln zł przychodów (rok wcześniej 46,7 mln zł). W 2007 r. planowano przychody w wysokości 90 mln zł. ■

# Kazimierz Herba

15



Wartość majątku

160 mln zł



Przychody firmy

1,7 mln zł



Produkcja



Handel



Usługi lecznicze

foto: Rafał Guzik/FOTORZERA



Główny akcjonariusz i właściciel spółki Torfarm. Od 1994 r. zasiada w fotelu prezesa Zarządu. W 2006 r. roku Torfarm awansował na drugie miejsce wśród największych polskich hurtowni farmaceutycznych dzięki przejściu spółek Optima Radix, Galenica Silfarm, Panaceum oraz Itero. Teraz toruński Torfarm kontroluje ponad 19 proc. hurtowej sprzedaży leków w kraju. – *A to jeszcze nie koniec* – zapowiada prezes Herba. Twierdzi, że niebawem jego firma awansuje na pierwsze miejsce.

Kazimierz Herba ukończył studia na Wydziale Handlu Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. W 1990 r. wspólnie z matką, Katarzyną, założył Torfarm. Herba przyznaje, że to właśnie matka, znana w Toruniu farmaceutka, podsunęła mu pomysł i pomogła w realizacji przedsięwzięcia. Na początku lat 90. przejęła aptekę, w której pracowała. Mając trudności z jej zaopatrzeniem, namówiła syna na założenie hurtowni leków. Tak powstała spółka cywilna Torfarm. Po kilku miesiącach Kazimierz Herba do pracy w firmie przekonał swoją żonę, również absolwentkę Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Dzisiaj jest ona przewodniczącą Rady Nadzorczej spółki. Ona z kolei namówiła do współpracy swoją siostrę, obecną dyrektorkę oddziału Torfarmu w Bydgoszczy. – *Od tej pory firmę budowaliśmy razem* – wspomina Kazimierz Herba. – *Każ-*

*dy z nas musiał być magazynierem, kierownicą, dostawcą i pracownikiem administracji, bo od początku rozumieliśmy, że w prywatnej firmie trzeba działać efektywnie* – dodaje.

W 1993 r. spółka uzyskała status zakładu pracy chronionej, Rok później przekształciła się w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością, a następnie akcyjną. Na początku obecnej dekady Torfarm zaczął zaopatrywać apteki w całym kraju. Jesienią 2004 r. firma Kazimierza Herby zadebiutowała na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Wpływy z emisji akcji wyniosły 31 mln zł. Większość pieniędzy (23 mln zł) przeznaczono na zwiększenie funduszy obrotowych.

Dziesięć lat temu Torfarm miał niespełna 1 proc. udziału w hurtowym rynku leków. Dzisiaj stan posiadania jest niemal 20-krotnie większy. Oferta obejmuje 20 tys. produktów farmaceutycznych i materiałów medycznych. Grupa zatrudnia ponad 2 tys. osób.

– *Budujemy sprawną strukturę holdingową. Spółki robią już wspólnie zakupy jako grupa, będziemy też łączyć magazyny i transport. Każda z nich będzie jednak działać niezależnie, pod swoją marką, i pozyskiwać klientów w danym regionie* – zapowiada Herba. Jednym z kluczy do sukcesu ma być odświeżony program lojalnościowy – *Świat Zdrowia*, w którym uczestniczy już 1,5 tys. aptek.

Torfarm myśli o kolejnych przejściach. Od kilku lat mówi się połączeniu go z czwartym w branży Prosperem. Herba konsekwentnie dementuje te pogłoski i zapewnia, że koncentruje się na rozmowach z mniejszymi spółkami, mającymi 200–300 mln zł obrotu. Kazimierz Herba jest właścicielem 2 mln akcji (50,7 proc. majątku Torfarmu). W 2006 r. jego spółka uzyskała 1,7 mld zł przychodów (o 1/5 więcej niż rok wcześniej). Zysk netto wyniósł 11,3 mln zł (poprawa o 14). W 2007 r. firma oczekiwała niemal 2 mld zł przychodów i wzrost zysku do 14 mln zł. ■



16



for. Marcin Grzelek/Przebieg/FORUM

## Władysław Kociak Jerzy Stęczniewski



Wartość majątku

150 mln zł



Przychody firmy

200 mln zł



Produkcja



Handel



Usługi lecznicze

Lata 2006 i 2007 były trudne dla właścicieli warszawskiego Przedsiębiorstwa Farmaceutyczno-Chemicznego Profarm. Przychody zmniejszyły się niemal o 1/4. – *Nasze problemy spowodowane są zmianą polityki dystrybucyjnej firm farmaceutycznych. Kilka lat temu preferowały one jednego dystrybutora. Teraz wolą korzystać z usług kilku. Z tego powodu musieliśmy się „podzielić” klientami z konkurencją* – tłumaczy Jerzy Stęczniewski, wiceprezes Zarządu Profarmu.

Władysław Kociak pełni funkcję prezesa Zarządu spółki. Obaj są magistrami farmacji.

Profarm powstał w 1989 r. Spółka prowadzi hurtowy i detaliczny obrót lekami, środkami farmaceutycznymi, materiałami medycznymi i odżywkami dietetycznymi. Realizuje też zamówienia na produkty lecznicze niezarejestrowane w Polsce w ramach tzw. importu docelowego. Ma zezwolenie na prowadzenie składu konsygnacyjnego. W Starej Iwicznej firma ma nowoczesną hurtownię farmaceutyczną. W najbliższym czasie do tej miejscowości przeniosą się biura spółki, które znajdują się w Warszawie. – *Chcemy mieć wszystko pod ręką* – tłumaczy wiceprezes Stęczniewski. Własnością Profarmu są także dwie apteki w stolicy. W placówkach tych prowadzone są szkolenia zawodowe studentów farmacji, techników farmaceutycznych, stażystów i szkolenia specjalizacyjne w zakresie farmacji aptecznej. Spółka współpracuje z 30 zagranicznymi koncernami farmaceutycznymi (m.in. z GlaxoSmithKline, UCB Pharma, Farchim, AstraZeneca, Penex, Organon Teknika, Technilab, Norton i Medagro), prowadzi magazyny ich leków oraz środków farmaceutycznych, jest ich wyłącznym bądź generalnym dystrybutorem. Ponadto jest wyłącznym dystrybutorem wyrobów firm Ranbaxy Laboratories i Beaufour Ipsen International. Profarm zaopatruje w leki, środki farmaceutyczne i materiały medyczne tych firm zakłady opieki zdrowotnej (publiczne i niepubliczne), hurtownie i apteki w całym kraju.

W firmie zatrudnionych jest ok. 100 pracowników, w tym kilkunastu farmaceutów – doktorów habilitowanych farmacji, doktorów farmacji, specjalistów I i II stopnia farmacji aptecznej i klinicznej z wieloletnią praktyką zawodową.

Profarm powoli wychodzi z kryzysu. Jerzy Stęczniewski twierdzi, że w minionym roku udało się powstrzymać spadek sprzedaży, a w 2008 r. przychody powinny ponownie przekroczyć 200 mln zł.

W 2006 r. Przedsiębiorstwo Farmaceutyczno-Chemiczne Profarm uzyskało przychody w wysokości niespełna 200 mln zł (rok wcześniej niemal 240 mln zł). Zysk netto wyniósł 7,6 mln (w 2005 r. 10 mln zł). ■

17

# Tomasz Purwin Marek Jędrzejczak Mirosław Kalisiewicz



Wartość  
majątku

**130** mln zł



Przychody  
firmy

**102** mln zł



Produkcja



Handel



Usługi lecznicze



fol. Radosław Nawrocki/FORUM

Posiadają ponad połowę akcji spółki Natur Produkt Zdrowit. Reszta należy do niemieckiego współwłaściciela. Prezesem założonej w 1991 r. firmy jest Tomasz Purwin.

Początkowo spółka zajmowała się sprzedażą znanych w Europie produktów farmaceutycznych. W 1994 r. na terenie dawnej Spółdzielni Inwalidów w Ostrowi Mazowieckiej rozpoczęto budowę fabryki. W przedsięwzięcie zaangażowały się niemieckie firmy Kruger, Dr. Scheffler oraz Dr. Theiss, które udostępniły również swoje technologie. Natur Produkt Pharma rozpoczęła produkcję w 1996 r. Fabryka spełnia wysokie normy i wymogi produkcyjne, czego potwierdzeniem jest certyfikat GMP (*Good Manufacturing Practice*).

W Ostrowi Mazowieckiej wytwarzane są witaminy musujące Zdrowit i Additiva oraz wiele własnych marek leków OTC, m.in. Babicum, Multivitol i Rutokal C. Hitem rynkowym okazała się seria Zdrowit, nagrodzona Polskim Godłem Promocyjnym *Teraz Polska* w 13. edycji konkursu na najlepsze produkty i usługi. Procedury GMP zobowiązują firmę do stałej kontroli procesów produkcyjnych, od zaopatrzenia surowcowego do wysyłki leków. Jednym z elementów procedur GMP jest posiadanie zaplecza analitycznego. Laboratorium zdolne jest do wykonania oznaczeń mikrobiologicznych zarówno gotowych produktów farmaceutycznych i kosmetycznych, jak również opakowań oraz badań fizyko-chemicznych na potrzeby farmacji i przemysłu kosmetycznego.

Firma eksportuje swe wyroby m.in. do Czech, Rumunii, Bułgarii, Serbii, Rosji, na Ukrainę i Słowację. Zatrudnia 126 osób. Na inwestycje przeznaczają rocznie kilka milionów złotych.

Firma eksportuje swoje wyroby m.in. do Czech, Rumunii, Bułgarii, Serbii, Rosji, na Ukrainę i Słowację, a na inwestycje przeznaczają rocznie kilka milionów złotych

W 2005 r. Natur Produkt Zdrowit był sponsorem organizowanego przez Polsat festiwalu *Top Trendy*. Jej właściciele wspierają Centrum Rehabilitacji, Edukacji i Opieki TPD Helenów. W 2006 r. Natur Produkt Zdrowit wypracował 102 mln zł przychodów, co oznacza poprawę o 15,6 proc. w porównaniu z rokiem 2005. Zysk netto firmy wyniósł 9,4 mln zł (rok wcześniej 8,8 mln zł). ■



# Edmund Rogiński Dagmara Rogińska-Sawicka



Wartość  
majątku

110 mln zł



Przychody  
firmy

150 mln zł



Produkcja



Handel



Usługi lecznicze

Współwłaściciele wrocławskiego Centrum Zaopatrzenia Medycznego Cezal SA. Edmund Rogiński, prezes Zarządu, do którego należy większość akcji spółki, ukończył Akademię Ekonomiczną we Wrocławiu. Jego córka, Dagmara Rogińska-Sawicka, wiceprezes Zarządu i dyrektor zarządzająca, jest absolwentką tej samej uczelni. Pracę w Cezalu zaczęła po ukończeniu studiów.

Centrum Zaopatrzenia Medycznego Cezal rozpoczęło działalność we wrześniu 1991 r. po prywatyzacji Przedsiębiorstwa Zaopatrzenia Lecznictwa Cezal. Akcjonariuszami i założycielami spółki w większości zostali pracownicy dawnego przedsiębiorstwa państwowego. W II połowie lat 90. podjęto decyzję o przekształceniu regionalnej firmy w spółkę o zasięgu ogólnopolskim. Rozpoczęto budowę grupy Cezal Wrocław. Przejęto przedsiębiorstwa w Krakowie, Opolu, Poznaniu, Słupsku i Gdańsku.

Firmy należące do grupy specjalizują się w kompleksowym zaopatrzeniu placówek służby zdrowia w sprzęt medyczny jednorazowego użytku, materiały medyczne, aparaturę medyczną, sprzęt i materiały stomatologiczne, meble i bieliznę szpitalną, wyposażenie laboratoriów, odczynniki chemiczne, środki dezynfek-

cyjne, błony i aparaty RTG oraz wszelkie inne niezbędne towary.

Cezal jest największą na polskim rynku firmą w swej branży. Współpracuje z ponad 2,5 tys. dostawców krajowych i z 84 firmami w 23 krajach.

Równoległe z budową grupy, Cezal poszerzał sieć sprzedaży detalicznej. Oferta dla odbiorców indywidualnych przygotowywana była przede wszystkim z myślą o właścicielach prywatnych gabinetów lekarskich i stomatologicznych. Cezal ma 16 własnych sklepów – po 2 we Wrocławiu i Krakowie, po jednym w Opolu, Tarnowie, Świdnicy, Legnicy, Jeleniej Górze, Ostrowie Wielkopolskim, Lesznie, Poznaniu, Gdańsku, Gdyni, Słupsku i Koszalinie.

W 2002 r. rozpoczęła się konsolidacja grupy i przekształcanie jej w przedsiębiorstwo wielooddziałowe, z centralą we Wrocławiu. Kolejnym etapem rozwoju firmy była wewnętrzna konsolidacja i restrukturyzacja. Polegała na przyłączeniu słabszych spółek do mocniejszych. W rezultacie w 2005 r. nastąpiło przekształcenie spółki w Krakowie, a w lutym 2006 r. spółki w Gdańsku w oddziały spółki wrocławskiej. W tym samym roku przekazano oddziały w Słupsku i Gdańsku spółce w Poznaniu.

CZM Cezal Wrocław jest jednostką dominującą, sprawuje pełną kontrolę kapitałową nad grupą, która swoją działalność koncentruje na zachodzie i południu Polski oraz w województwie mazowieckim. Spółka zależna Centrowet – Cezal w Poznaniu (z oddziałami w Gdańsku i Słupsku) prowadzi działalność na pozostałym obszarze kraju. W 2003 r. spółka wrocławska wdrożyła system zarządzania jakością EN ISO 9001:2000.

W 2006 r. przychody grupy Cezal wyniosły ok. 150 mln zł, zysk netto zaś ok. 5 mln zł. ■

Cezal jest największą na polskim rynku firmą w swej branży. Współpracuje z ponad 2,5 tys. dostawców krajowych i z 84 firmami w 23 krajach

19

# Aleksander Żurek



Wartość  
majątku

100 mln zł



Przychody  
firmy

329,8 mln zł



Produkcja



Handel



Usługi lecznicze



foto: Archiwum

Salus International należy do najszybciej rozwijających się w Polsce hurtowni farmaceutycznych. Aleksander Żurek jest jej założycielem, właścicielem i prezesem Zarządu. Magister farmacji, absolwent Wydziału Farmaceutycznego Akademii Medycznej im. M. Kopernika w Krakowie. Był asystentem w Katedrze Technologii Chemicznej Środków Leczniczych tej uczelni. W latach 80. jako jeden z nielicznych Polaków otrzymał prawo wykonywania zawodu w Austrii (pracował w aptece). Po powrocie do kraju w 1991 r. założył hurtownię farmaceutyczną.

Salus International należy do średniej wielkości hurtowni farmaceutycznych. Szczególnie silną pozycję ma na południu kraju. Spółka jest bezpośrednim dystrybutorem Abbott Laboratories, Aveflor, Ebewe Pharma, Baxter AG, Baxter Oncology, Chauvin Ankerpharm, Dr Muller Pharma, Gerot Pharmazeutika, Medac, Schering-Plough, Spofa Praha, PRO.MED Praha, Pliva-Lachema, Noventis (Intercaps) i Zentiva.

Ważną dziedziną działalności jest import docelowy leków niezarejestrowanych w Polsce, którym Salus zajmuje się od 1995 r. Trzy lata później powstał dział handlu zagranicznego, który nawiązał kontakty handlowe z firmami (producenci, dystrybutorzy, odbiorcy detaliczni) w takich krajach, jak Niemcy, Rosja, Wielka Brytania, Austria, Węgry, RPA, Kenia, Pakistan, Indie, Arabia Saudyjska, Chile, Peru, Brazylia, Wenezuela i Australia.

Spółka zatrudnia ok. 90 pracowników. Salus International zaopatruje przeszło 300 aptek otwartych, 100 szpitalnych, 80 hurtowni farmaceutycznych oraz 3 tys. gabinetów stomatologicznych. Wśród produktów dystrybuowanych przez firmę są leki krajowe i zagraniczne, kosmetyki, leki homeopatyczne i stomatologiczne. Prowadzi ona także sprzedaż materiałów medycznych i sprzętu stomatologicznego. Zaopatruje apteki szpitalne, hurtownie farmaceutyczne i gabinety stomatologiczne w całej Polsce, natomiast apteki otwarte w województwach śląskim, małopolskim, opolskim, świętokrzyskim, łódzkim i mazowieckim.

Spółka angażuje się w organizowanie międzynarodowych szkoleń dla aptekarzy. Jest przedstawicielem w Polsce największych europejskich targów farmaceutycznych Expopharm (Niemcy), zajmuje się promowaniem polskich produktów i producentów. Zapewnia także polskim aptekarzom możliwość zwiedzania ekspozycji targowej. Od 4 lat firma organizuje udział polskich farmaceutów w międzynarodowych szkoleniach farmaceutycznych Pharmacon w Davos (Szwajcaria) i w Merano (Włochy).

W lipcu 2005 r. spółka przeprowadziła się do nowej siedziby. Rok później Salus International był głównym sponsorem Pierwszej Polsko-Niemieckiej Farmaceutycznej Konferencji Naukowo-Szkoleniowej w Krakowie. W tym samym czasie firma rozpoczęła wdrażanie programu lojalnościowego dla klientów aptek *Ta apteka to zdrowie i opieka*. Zdaniem jego autorów, to pierwszy taki program, który nie uzależnia apteki od dostawcy leków, czyli hurtowni farmaceutycznych. Ponadto spółka prowadzi szkolenia dla farmaceutów – *Akademii Aptekarza*.

W 2006 r. firma Salus International osiągnęła jedną z najwyższych progresji przychodów w branży. Przychody spółki wyniosły 329,8 mln zł (rok wcześniej 262,6 mln zł), co oznacza, iż były o 1/4 wyższe niż w 2005 r. Zysk netto w 2006 r. wyniósł 2,8 mln zł (rok wcześniej 3,3 mln zł). ■



# Piotr, Matylda, Maria Gerberowie Jarosław Leszczyszyn Hanna Gerber-Leszczyszyn



Wartość majątku

**90** mln zł

**20**



Przychody firmy

**45,1** mln zł



Produkcja



Handel



Usługi lecznicze



foto: Waldemar Kompala/Agencja GAZETA

Należy do nich 68,06 proc. udziałów wrocławskiej spółki EMC Instytut Medyczny. Piotr Gerber, prezes i największy akcjonariusz (27,12 proc. akcji), jest także jednym z założycieli i członkiem Zarządu Ogólnopolskiego Stowarzyszenia Szpitali Niepublicznych. Jarosław Leszczyszyn, wiceprezes Zarządu EMC ma 12,2 proc. akcji. Takie same pakiety są własnością Matyldy Gerber i Marii Gerber (Piotr Gerber zrzekł się części swych waleń na rzecz córek), które do grona wspólników dołączyły w 2007 r. Hanna Gerber-Leszczyszyn, piastująca stanowisko przewodniczącej Rady Nadzorczej, ma 4,33 proc. akcji. Wszyscy

EMC Instytut Medyczny to dzisiaj szpitale oraz przychodnie świadczące usługi zakontraktowane przez NFZ, jak i opłacane przez pacjentów. Świadczenia finansowane przez publicznego płatnika stanowią ok. 70 proc. przychodów firmy

oni mają akcje uprzywilejowane, dzięki czemu kontrolują 3/4 głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy.

Po serii akwizycji w poprzednich latach, rok 2006 upłynął na porządkowaniu struktury spółki. EMC Instytut Medyczny utworzył tylko jedną nową placówkę i to nie w Polsce, lecz w Dublinie. Ma być ona wizytówką Instytutu, która przyciągnie do Polski na komercyjne leczenie pacjentów z Irlandii. Placówka w Irlandii liczy także na miejscowych pacjentów – Irlandczyków i polskich imigrantów.

W grupie kapitałowej EMC Instytut Medyczny działają szpitale oraz przy-

chodnie świadczące zarówno usługi zakontraktowane przez NFZ, jak i opłacane wyłącznie przez pacjentów. Świadczenia finansowane przez NFZ z powszechnego ubezpieczenia zdrowotne stanowią ok. 70 proc. przychodów

W 2000 r. utworzono spółkę EuroMediCare Instytut Medyczny, a na początku kolejnego roku został we Wrocławiu otwarty Szpital Specjalistyczny z Przychodnią EuroMediCare. Firma ma kilka szpitali, m.in. we Wrocławiu, w Ozimku k. Opola, Ząbkowicach Śląskich i Kamieniu Pomorskim. Ten ostatni powstał w miejsce likwidowanego szpitala powiatowego. Pod koniec 2005 r. EMC kupił udziały w lubelskiej spółce Lubmed. Na początku 2006 r. we Wrocławiu, w placówce przejętej od Zespołu Elektrociepłowni Wrocławskich Kogeneracja SA, rozpoczęła działalność *Przychodnia przy Łowickiej*, natomiast w połowie roku EMC kupił udziały w spółce Mikulicz, do której należy szpital powiatowy w Świebodzicach. Pod koniec lipca 2005 r. spółka zadebiutowała na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

EMC SA prowadzi projekty badawczo-naukowe, dotyczące m.in. biomateriałów w chirurgii oraz patofizjologii i leczenia chorób przewodu pokarmowego oraz narządu ruchu. Ministerstwo Zdrowia przyznało oddziałowi chirurgii ogólnej szpitala EuroMediCare prawo do prowadzenia specjalizacji w zakresie chirurgii ogólnej. Ponadto szpital otrzymał od Towarzystwa Chirurgów Polskich uprawnienia do prowadzenia szkoleń z zakresu endoskopii przewodu pokarmowego.

EMC zatrudnia 550 pracowników. Z usług medycznych EMC korzysta pół miliona pacjentów rocznie. Za 10 lat firma chce zwiększyć liczbę klientów do 2 mln.

W 2006 r. EMC zwiększył przychody do 45,1 mln zł (rok wcześniej – 27,5 mln zł). Zyski sięgnęły 286 tys. zł (rok wcześniej strata – 0,6 mln zł). ■



foto: Derek Gell/FOTRZEPA

foto: Marcin Zubrzycki/FOTRZEPA

21

## Andrzej Czernecki Wojciech Wyszogrodzki



Wartość majątku

85 mln zł



Przychody firmy

61,2 mln zł



Produkcja



Handel



Usługi lecznicze

Negatywny wpływ na wyniki finansowe spółki, której współwłaścicielami są Czernecki i Wyszogrodzki, ma niski kurs dolara. Przeszło 80 proc. produkcji HTL-Strefa trafia bowiem do Stanów Zjednoczonych. Andrzej Czernecki, doktor fizyki, pełni funkcję prezesa Zarządu firmy, Wojciech Wyszogrodzki jest zaś jej dyrektorem generalnym.

HTL-Strefa to największym na świecie producent bezpiecznych nakłuwaczy – kontroluje ok. 30 proc. globalnego rynku. Specjalizuje się także w wytwarzaniu



lancetów personalnych. Wzrost ich sprzedaży o 47,3 proc. daje spółce 13 proc. udziałów na światowym rynku.

W 2001 r. w Ozorkowie (w Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej) otwarto zakład, w którym powstają nakłuwacze szpitalne i lancety do użytku domowego. Do ich produkcji wykorzystano najnowocześniejsze technologie. Fabryka spełnia amerykański *standard class 100 000*, dotyczący sterylnego środowiska produkcji igieł obtryskiwanych. W połowie listopada 2006 r. spółka zadebiutowała na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Ponad 5 proc. jej akcji nabył Bioton.

Latem minionego roku spółka z Ozorkowa podpisała kontrakt z japońską firmą Nipro Corporation na dostawę 330 mln dwóch typów nakłuwaczy w ciągu 7 lat, co zapewni HTL-Strefa 12 mln euro przychodów. Sprzęt będzie oferowany pod marką Nipro.

HTL-Strefa to największym na świecie producent bezpiecznych nakłuwaczy – kontroluje ok. 30 proc. globalnego rynku. Specjalizuje się także w wytwarzaniu lancetów personalnych

Kilka miesięcy temu spółka kupiła szwedzką Hae-Medic. Dzięki tej inwestycji będzie mogła zwiększyć produkcję nakłuwaczy do 200 mln rocznie. Maszyny i urządzenia, własność intelektualna oraz kontrakty handlowe Hae-Medic zostały wycenione na 23 mln euro (ok. 84 mln zł). Transakcja ta ma umocnić pozycję HTL-Strefa jako największego światowego producenta bezpiecznych nakłuwaczy. W 2005 r. spółka kontrolowała 1/4 tego rynku. Pod koniec 2008 r. chce powiększyć swój udział do 50 proc., zwiększając sprzedaż o 112,9 proc. rok do roku. Dzięki przejęciu Hae-Medic wzbogaci asortyment produktów i zwiększy sprzedaż. Plany zakładają też wzrost sprzedaży lancetów, by w końcu 2008 r. udział HTL-Strefa w globalnym rynku wyniósł 20 proc.

Spółka niebawem zacznie produkować igły (ok. miliarda rocznie). Pół roku temu HT Lancet, spółka zależna HTL-Strefa, kupiła od japońskiej firmy Futaba 3 linie technologiczne do szlifierni igieł. Pierwsze maszyny mają dotrzeć do zakładu w Łęczycy w kwietniu 2008 r. Igły są najdroższym elementem nakłuwaczy bezpiecznych i lancetów personalnych, produkowanych przez HTL-Strefa. Dotychczas kupowano je od dostawców zewnętrznych.

Szefowie firmy zapowiadają dalszą ekspansję. Spółka dysponuje 119 mln zł na ewentualne przejęcia. Jest zainteresowana m.in. akwizycjami w USA.

W II połowie minionego roku HTL-Strefa zanotowała 40-procentowy wzrost przychodów ze sprzedaży. Niestety, niski kurs dolara sprawił, że zyski są porównywalne z uzyskanymi w 2006 r.

W 2006 r. przychody spółki wyniosły 61,2 mln zł, a zysk netto 17,6 mln zł. Te pierwsze były o 11,3 mln zł wyższe (23 proc.) od uzyskanych rok wcześniej. Zysk był natomiast o milion złotych niższy.

Prezes Czernecki i dyrektor Wyszogrodzki posiadają 47,98 proc. akcji HTL-Strefa. Do pierwszego należy 5,14 mln akcji spółki (40,17 proc. kapitału akcyjnego) o wartości rynkowej 70 mln zł. Wojciech Wyszogrodzki jest właścicielem miliona akcji (7,81 proc.), wartych 15 mln zł. ■



for. Andrzej Wiktor/PAP

# Anna Sobkowiak



Wartość  
majątku

75 mln zł



Przychody  
firmy

11,3 mln zł



Produkcja



Handel



Usługi lecznicze

22



for: Leszek Szymański/PAP

Prezes i główny akcjonariusz poznańskiej spółki Pani Teresa Medica, produkującej tekstylne i dziewiarskie wyroby medyczne. Pasy brzuszne, pasy przepuklinowe, opaski elastyczne na stawy, gorsety ortopedyczne czy wyroby przeciwyżłakowe są wykorzystywane w profilaktyce, chirurgii, rehabilitacji i ortopedii. Na rynku środkowoeuropejskim Pani Teresa Medica jest liderem w produkcji elastycznych opasek uciskowych, wyrobów przeciwyżłakowych oraz pasów barkowych prostujących.

W ubiegłym roku spółka zadebiutowała na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Dzięki emisji zyskała ponad 7 mln zł. Pieniądze te umożliwią dokończenie budowy farbiarni oraz zwiększenie możliwości produkcyjnych, m.in. przez przejęcie mniejszych firm. W planach jest ponadto rozbudowa działu sprzedaży i marketingu oraz rozbudowa działów produkcji artykułów związanych z rekreacją i profilaktyką. Szefowie firmy zamierzają również wejść na nowe rynki. Obecnie Pani Teresa Medica sprzedaje swoje wyroby w Niemczech, Francji i na Ukrainie.

W 1990 r. Maria Teresa Jaśniak i Anna Sobkowiak zarejestrowały spółkę cywilną Pani Teresa. Rok później rozpoczęły się badania kliniczne prototypowego pasa brzuszego przeznaczonego dla pacjentów po operacjach jamy brzusznej. W 1992 r. zakończono badania, zmodyfikowano prototyp i zarejestrowano w Ministerstwie Zdrowia pierwszy wyrób pod nazwą uniwersalny pas brzuszny. Następnie przysła kolej na budowę pierwszej hali produkcyj-

nej i magazynowej. Pani Teresa Medica pojawiła się w 1994 r. jako spółka z o.o. W 1998 r. firma zaczęła stosować w seryjnej produkcji opatentowaną przez firmę metodę nasączania tkanin bursztynem, a w 2002 r. rozpoczęto budowę drugiej hali produkcyjnej. Trzy lata temu firma wprowadziła na rynek nową markę Basis Media i zarejestrowała w urzędzie patentowym znak Polski Sklep Medyczny.

W 2006 r. Pani Teresa Medica przekształciła się w spółkę akcyjną, a kilka miesięcy temu rozpoczęła budowę farbiarni. W 2006 r. spółka uzyskała 11,3 mln zł przychodów i wypracowała 2,7 mln zł zysku netto. Plany na 2007 r. zakładały zwiększenie zysku netto do 3,5 mln zł i przychodów sprzedaży do 15,1 mln zł. W 2008 r. zysk netto ma wynieść 4,5 mln zł, a przychody 21,7 mln zł.

Anna Sobkowiak ma 1960 tys. akcji (82 proc.), co daje jej 85,5 proc. głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy. ■

W ubiegłym roku spółka zadebiutowała na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Dzięki emisji zyskała ponad 7 mln zł. Pieniądze te umożliwią dokończenie budowy farbiarni oraz zwiększenie możliwości produkcyjnych



23

## Wiktor Napióra



Wartość majątku

70 mln zł



Przychody firmy

779 mln zł



Produkcja



Handel



Usługi lecznicze

Magister farmacji. Jest założycielem, głównym akcjonariuszem i prezesem Zarządu łęczyckiej firmy Hurtap, zaopatrującej apteki w produkty i materiały medyczne. Udział firmy w krajowym rynku dystrybucji leków wynosi 4 proc. To plasuje ją na 6. miejscu w Polsce.

Hurtap powstał w 1990 r. Pod koniec ubiegłej dekady łęczycka centrala spółki przeniosła się do nowego obiektu, którego integralną częścią są magazyny o powierzchni 6,5 tys. m<sup>2</sup>, w pełni zautomatyzowane, co znacznie usprawnia realizację zamówień. To jeden z najnowocześniejszych tego typu obiektów w Polsce. Proces zamawiania, przygotowywania i wysyłki

Hurtap ma oddziały w Gdańsku, Głogowie, Tychach i Warszawie. Współpracuje z 3 tys. aptek. Z inicjatywy prezesa Napióry powstała *Fundacja na rzecz Seniorów Polskiej Farmacji*

24

## Stanisław Bogdański



Wartość majątku

65 mln zł



Przychody firmy

324,2 mln zł



Produkcja



Handel



Usługi lecznicze

Właściciel i prezes Zarządu działającej od 1991 r. warszawskiej hurtowni farmaceutycznej Intra. Firma zajmuje się przede wszystkim dystrybucją produktów leczniczych, materiałów medycznych, środków higieny osobistej i kosmetyków w środkowej Polsce. Spółka utrzymuje również kontakty handlowe z kontra-

hentami w innych rejonach kraju. Wśród jej dostawców jest większość koncernów i producentów leków obecnych na polskim rynku farmaceutycznym. Zatrudniająca 167 osób Intra sprowadza też produkty lecznicze w ramach importu docelowego.

W maju 2003 r. oddano do użytku nowoczesną (spełniającą wszystkie kryteria zawarte w ustawie *Prawo farmaceutyczne*) siedzibę firmy, w której ulokowano biura i magazyny. Intra jest akcjonariuszem Organizacji Polskich Dystrybutorów Farmaceutycznych, będącej porozumieniem kilku polskich hurtowni regionalnych, działających na rzecz rozwoju polskiego rynku farmaceutycznego. Członkowie OPDF są patronem programu *Apteka Bliska Sercu*.

W 2006 r. przychody Intry wyniosły 324,2 mln zł (rok wcześniej – 297,5 mln zł), a zysk netto 2,3 mln zł (rok wcześniej 1,8 mln zł). ■

towarów jest tu w dużej mierze zautomatyzowany.

Spółka ma oddziały w Gdańsku, Głogowie, Tychach i Warszawie. Współpracuje z 3 tys. aptek. W ubiegłym roku otworzyła w Tychach magazyn o powierzchni 4,5 tys. m<sup>2</sup>. Inwestycja kosztowała 9 mln zł. Firma zatrudnia 630 osób.

Hurtap spełnia międzynarodowe normy GDP (Dobra Praktyka Dystrybucji). W styczniu 2003 r. został oddany do użytku nowoczesny magazyn z dodatkową powierzchnią administracyjną.

Z inicjatywy prezesa Napióry powstała *Fundacja na rzecz Seniorów Polskiej Farmacji*. Firma ma też własny ośrodek wczasowy (115 miejsc noclegowych) w Mstowie nad Jeziorem Chodeckim, w Łęczycy zaś kawiarnię, kluby jeździecki, piłkarski i fitness.

Prezes Napióra nie wyklucza wprowadzenia Hurtapu na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie.

W 2006 r. spółka wypracowała 779 mln zł przychodu (o 11,5 proc. więcej niż rok wcześniej) i 4,2 mln zł zysku netto. ■

# Dariusz Kucowicz

## Leokadia Porwit

25



Wartość  
majątku

60 mln zł



Przychody  
firmy

227,2 mln zł



Produkcja



Handel



Usługi lecznicze

Właściciele katowickiej hurtowni farmaceutycznej Medicare. Do Dariusza Kucowicza, prezesa Zarządu, należy większość udziałów. Mniejszościowym pakietem dysponuje Leokadia Porwit.

Spółka powstała w 1991 r. Początkowo biuro i magazyn znajdowały się w Jaworznie, a firma zatrudniała jedynie 4 pracowników. W drugim roku działalności siedzibę przeniesiono do Katowic. Całkowita powierzchnia użytkowa hurtowni wynosiła 180 m<sup>2</sup>. Medicare obsługiwała wtedy tylko Górny Śląsk. Z czasem hurtownia zaczęła zaopatrywać placówki na Podbeskidziu oraz w Małopolsce i otworzyła oddział w Krakowie.

Od 1996 r. standardem stały się codzienne dostawy dla wszystkich odbiorców, bez względu na wartość zamówienia. W 1998 r. spółka cywilna przekształciła się w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością Medicare.

W 1999 r. hurtownia została jednym z założycieli i akcjonariuszy Organizacji Polskich Dystrybutorów Farmaceutycznych, pierwszej w Polsce organizacji skupiającej niezależne regionalne hurtownie farmaceutyczne. W grudniu 2001 r. oddano do użytku magazyn wraz z zapleczem administracyjno-biurowym (2284 m<sup>2</sup> powierzchni użytkowej) w Mysłowicach-Kosztowach. W sierpniu 2003 r. Medicare uzyskał certyfikat zarządzania jakością ISO 9001:2000, wprowadzając również zasady dobrej praktyki dystrybucyjnej. W 2004 r. stał się partnerem regionalnym *Porozumienia Apteka Bliska Sercu*. W czerwcu tego samego roku zakończono rozbudowę magazynu w mysłowickiej siedzibie głównej (700 m<sup>2</sup>). W firmie pracuje ok. 100 osób. W ostatnich latach spółka znacznie poprawiła rentowność.

W 2006 r. hurtownia Medicare uzyskała 227,2 mln zł przychodów. Zysk netto wyniósł 1,8 mln zł i był aż 6-krotnie wyższy niż rok wcześniej. ■

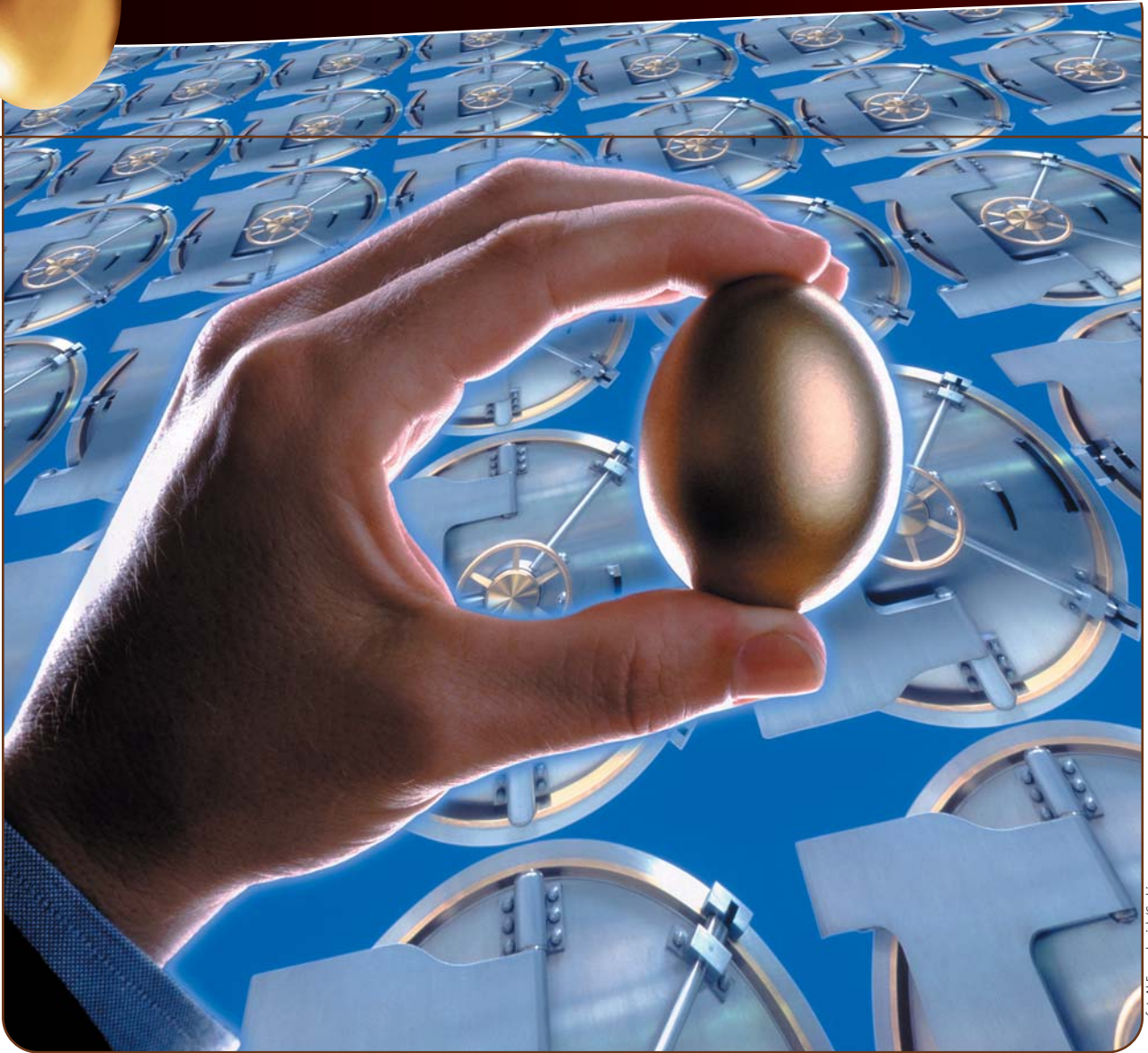


foto: Al Francek/di/Corbis

## Jak wycenialiśmy

Nie od dzisiaj wiadomo, że najbardziej obiektywnie wartość spółki ocenia giełda. Na parkiecie widać, ile za akcję danego przedsiębiorstwa chcą zapłacić inwestorzy. Z tego powodu, wyceniając firmy należące do najbogatszych ludzi na polskim rynku medycznym również my postanowiliśmy skorzystać z pomocy giełdy. W przypadku kilku osób z naszego zestawienia nie było problemów, ponieważ firmy, których są współwłaścicielami, notowane są na GPW w Warszawie. Chodzi tu przede wszystkim o największe polskie hurtownie leków (PGF, Farmacol, Prosper i Torfarm). Wystarczyło pomnożyć liczbę akcji należących do głównych akcjonariuszy przez kurs rynkowy tych walorów.

Trudniej było oszacować wartość firm nieznajdujących się w obrocie publicznym. Tutaj zastosowaliśmy metodę porównawczą. Znając wartość firm giełdowych z danej branży i ich wyniki finansowe, zdecydowaliśmy się na ekstrapolację tych danych na spółki nienotowane na warszawskim parkiecie. W wypadku przedsiębiorstw produkujących leki punktem odniesienia była np. Polfa Kutno. Przy szacowaniu wartości sieci gabinetów i szpitali kierowaliśmy się notowaniami Swissmedu i spółki EMC Instytut Medyczny. Wartość, przychody i zyski tych giełdowych spółek *przenieśliśmy* na innych wytwórców leków, znajdujących się na naszej liście. Podobnie postąpiliśmy z hurtowniami oraz sieciami gabinetów medycznych.

Mamy świadomość, że taka ekstrapolacja nie jest stuprocentowo dokładna. W związku z tym nasze wyceny mogą być obarczone pewnymi niedokładnościami, jednak dopóki właściciele opisywanych firm nie wprowadzą ich do publicznego obrotu, dopóty każda wycena będzie zawierała margines błędu. ■