

20
najbogatszych
w biznesie medycznym



w polskiej farmacji i medycynie

Prognoza wzrostu

Przedstawiamy listę 20 najbogatszych Polaków działających na rynku farmaceutyczno-medycznym. Swoją sukces okupili ciężką pracą, wykazali się także genialną intuicją, która podpowiedziała im, że po zmianach ustrojowych będzie można zarobić na leczeniu rodaków, produkcji leków i środków farmaceutycznych oraz ich dystrybucji. Potwierdza to analiza tych trzech obszarów działania.

Krajowy rynek produkcji leków należy do najszybciej rozwijających się w Europie. Wartość polskiego rynku farmaceutycznego ocenia się na 3 mld euro. Najbardziej obrotowi potrafią z tego tortu wykroić spory kawałek. Do tej grupy należą ludzie, którzy zainwestowali w branży farmaceutyczno-medycznej. Dziś majątek najbogatszego z nich wynosi 1,5 mld zł. To jednak dopiero początek hossy dla potentatów, którzy ugruntowali swoje pozycje. Warto bowiem przypomnieć, że w 2003 r. Polacy wydali na leki ponad 12,3 mld zł, czyli o ponad 13 proc. więcej niż rok wcześniej, a Bank Światowy ocenia, że nasz rynek będzie wzrastał o ok. 10 proc. rocznie i za 2–3 lata do podziału będą już 4 mld euro. Wtedy też sprawdzimy, na jakich pozycjach znajdują się liderzy naszej listy. Na razie wytwórcy leków uzyskują wysoką rentowność sprzedaży, która nieraz przekracza nawet 10 proc.

Podobna sytuacja panuje na rynku prywatnych usług medycznych. Blisko 200 działających klinik oraz sieci medycznych pozyskuje coraz więcej nowych klientów. Jak oceniają specjaliści, dziś z prywatnej służby zdrowia korzysta już ponad milion Polaków, a szefowie największych szpitali i sieci z optymizmem szacują potencjał wzrostu, oceniając go na 3–4 mln osób. Dobrze koniunkturę oceniają także dystrybutorzy leków. Uwolniony spod państwowej kontroli w 1990 r. rynek dystrybucji leków zaowocował powstaniem kilkuset prywatnych hurtowni. W drugiej połowie lat 90. wyłoniła się grupa liderów, którzy swoją pozycję utrzymują do dziś. To o tyle łatwe, że sprzedaż medykamentów w aptekach wzrastała w ostatnich latach po kilkanaście procent rocznie (w 2003 r. w porównaniu do roku poprzedniego nawet o 13,8 proc.). Wartość całego rynku jest oceniana na 12–15 mld zł, a przychody netto firm dystrybucyjnych w 2003 r. wyniosły aż 8,3 mld zł. O wielkości tego rynku świadczą znacząca pozycja na naszej liście osób posiadających udziały bądź będących właścicielami hurtowni farmaceutycznych.

Na polskim rynku działa kilka tysięcy podmiotów zajmujących się szeroko pojętą działalnością medyczną. Ich siła będzie uzależniona od wzrostu potencjału gospodarczego całego kraju. Prognozy są optymistyczne, dlatego liczymy, że za rok nasza lista będzie dłuższa.

JS

1. Jerzy Starak

1,5 mld zł



Jerzy Starak

foto: Z. Furman/WPROST

O momentu, kiedy w 2003 r. należąca do Jerzego Staraka spółka Spectra Holding odkupiła od Skarbu Państwa 23 proc. akcji Polpharmy SA, stał się on właścicielem niemal 100 proc. akcji firmy ze Starogardu Gdańskiego. W lipcu 2000 r. Spectra Holding został głównym akcjonariuszem firmy, po tym jak państwowe Zakłady Farmaceutyczne Polpharma SA zostały sprywatyzowane w oparciu o całkowicie polski kapitał.

Spółka jest liderem krajowego rynku farmaceutycznego pod względem ilości sprzedawanych leków (ponad 11 proc. rynku) oraz wiceliderem pod względem wartości sprzedaży (5,3 proc. rynku). W 2003 r. sprzedała ok. 150 mln opakowań medykamentów. Od chwili prywatyzacji właściciele zainwestowali w Polpharmę ok. 355 mln zł.

Swoją strategię Polpharma opiera na budowie silnej pozycji w grupie leków kardiologicznych, gastrologicznych i neurologicznych. W ciągu najbliższych 2–3 lat firma chce zainwestować ok. 340 mln zł. Środki te mają być przeznaczone na zakup nowych leków, badania i rozwój własnych produktów (wprowadzenie przynajmniej jednego nowego preparatu), zwiększenie mocy produkcyjnej oraz przejęcia firm farmaceutycznych. Spółka zatrudnia ponad 1 800 pracowników.

Zarząd firmy planuje kupno akcji rosyjskiej firmy farmaceutycznej Nizhpharm, jednej z najszybciej rozwijających się firm farmaceutycznych u naszych wschodnich sąsiadów, mającej swoje przedstawicielstwa i zakłady w krajach byłego bloku socjalistycznego.

W zeszłym roku Polpharma wprowadziła na rynek tylko jeden lek, chociaż na rejestrację czekało 16 preparatów opracowanych przez firmę. Z powodu trudności z rejestracją w Polsce, szefo-

wie spółki zastanawiają się, czy nie rejestrować leków w innych krajach Unii Europejskiej.

Przychody Polpharmy SA w 2003 r. wyniosły 850 mln zł, a zysk netto to ok. 100 mln zł. Spółka ma ambicję być najszybciej rozwijającą się firmą farmaceutyczną w Europie Środkowej i Wschodniej. W 2004 r. jej przychody mają przekroczyć 1 mld zł, a w 2007 r. osiągnąć równowartość 526 mln dol. W 2000 r. powstała w Warszawie firma Polpharma Biuro Handlowe Sp. z o.o. **W 2003 r. uzyskała ona 173,3 mln zł przychodów i 3,9 mln zł zysku netto.**

Do małżonki Jerzego Staraka należy Przedsiębiorstwo Farmaceutyczne Terpol SA. Głównym kierunkiem działalności firmy jest produkcja leków pediatrycznych, z których wiodącymi są: witaminy D₃, A, E, C w kroplach, witaminy A+E i E w kapsułkach, lbufen – zawiesina o działaniu przeciwgorączkowym, przeciwbólowym i przeciwzapalnym, Febrofen – lek o działaniu przeciwbólowym i przeciwzapalnym w dwóch nowoczesnych formach oraz szereg innych produktów pediatrycznych i dermatologicznych. Od 2003 r. funkcjonuje Dział Produktów Naturalnych, którego zadaniem jest promocja całego *portfolio* nowych produktów pochodzenia naturalnego. Linię tę, zapoczątkowaną przez Vitole E, kontynuują: Vitamarin – olej z wątroby rekina, tran oraz Vitole R – olej z nasion dzikiej róży.

Głównymi kierunkami eksportu wyrobów Terpolu są: Rosja, Ukraina, Łotwa i inne kraje byłego ZSRR, Udział eksportu w ogólnej sprzedaży leków przekracza 20 proc. **W 2003 r. przychody Terpolu wyniosły ok. 60 mln zł (w 2002 r. – 53,7 mln zł, zysk netto – 9,7 mln zł).** Pod koniec listopada konsorcjum Spectra Holding i Baxter Terpol kupiło za 36,7 mln zł 85 proc. akcji Lubelskich Zakładów Farmaceutycznych Polfa.



Zyta i Andrzej Olszewscy

fort. Agora

Rodzina Staraków kontroluje także 25 proc. kapitału akcyjnego Herbapolu Lublin. W ciągu zaledwie kilku lat lubelska spółka z małej firmy przekształciła się w największą grupę zielarską w kraju. W latach 2001–2003 na inwestycje podnoszące jakość produkcji i modernizację Herbapol przeznaczył niemal 8 mln zł i ok. 1 mln zł na wdrożenie systemu zarządzania jakością. W skład grupy kapitałowej wchodzi spółki w Gdańsku, Białymstoku i Łodzi. Produkty w nich wytwarzane są sprzedawane pod wspólną marką. Firma ma 70 proc. krajowego rynku ziół, 30 proc. syropów spożywczych i 22 proc. rynku herbat owocowych.

Do 2002 r. spółka znajdowała się pod kreską. Straty w poprzednich latach spowodowane były koniecznością przeprowadzenia restrukturyzacji i dużych inwestycji, które nie dawały natychmiastowego zwiększenia sprzedaży. Cztery lata temu zdecydowano o poszerzeniu oferty o fitofarmaceutyki, wysoko przetworzone preparaty profilaktyczne dla zdrowia.

Wysiętek się opłacił. O ile w 2002 r. Herbapol Lublin przyniósł jeszcze 1,5 mln zł straty, o tyle w 2003 r. wypracował już 3 mln zł zysku. Przychody firmy wzrosły o 15 proc., do 145 mln zł. Plany na 2004 r. zakładają wzrost o kolejne 10–15 proc.

Łącznie spółki farmaceutyczne kontrolowane przez rodzinę Staraków i te, w których posiadają pakiety mniejszościowe, zanotowały w 2003 r. przychód w wysokości ok. 1,23 mld zł, a zysk netto osiągnął ok. 120 mln zł.

Wartość majątku rodziny Staraków szacujemy na 1,5 mld zł. ■

2. Zyta i Andrzej Olszewscy

365 mln zł

Zyta Olszewska jest absolwentką Wydziału Farmacji Akademii Medycznej w Krakowie, a jej mąż – Andrzej Olszewski – absolwentem Akademii Wychowania Fizycznego w Katowicach. On pełni funkcję przewodniczącego Rady Nadzorczej Farmacolu, ona jest jej członkiem (podobnie jak dzieci – Anna i Maciej).

Spółka powstała na początku lat 90. Początkowo działała jako niewielka hurtownia farmaceutyczna, utworzona w Tychach. Była to jedna z pierwszych w Polsce prywatnych spółek zajmujących się dystrybucją farmaceutyków. Podmiotem prawa handlowego Farmacol stał się w 1993 r., jako spółka z o.o.

Podobnie jak inne największe firmy działające w branży dystrybucji leków, również Olszewscy wykorzystali kłopoty organizacyjne Cefarmów. Przejęli kilka z nich. Istotnym wydarzeniem w historii firmy było podpisanie umowy z Jelfą, a następnie realizacja kupna pakietów akcji w dwóch Cefarmach: Kielce i Wrocław. Wzrost znaczenia pozwolił spółce na nawiązanie współpracy z zagranicznymi producentami leków, a następnie skłonił właścicieli do rozpoczęcia procesu upublicznienia udziałów. Pod koniec 1996 r. nastąpiło przekształ-

Maciej Adamkiewicz



cenie Farmacolu w spółkę akcyjną, a na początku 1998 r. przeprowadzono publiczną emisję akcji. Z tego tytułu firma pozyskała 91 mln zł. Debiut giełdowy nastąpił 23 kwietnia 1998 r. Dzięki kolejnym przejęciom udział Grupy Kapitałowej Farmacolu w rynku znacząco wzrósł. Warszawski Cefarm, ostatni z przejętych w 2002 r., przyniósł Farmacolowi dodatkowe 200 mln zł rocznych przychodów i 54 duże apteki. W tym samym roku w Warszawie firma wybudowała swoje centrum logistyczne, które umożliwia koordynację dostaw na terenie Polski centralnej i północnej.

Wtedy też nadszedł czas na zmianę strategii. Właściciele firmy spostrzegli, że wchłanianie kolejnych hurtowni i przejmowanie sieci aptek nie gwarantuje już zwiększenia sprzedaży i zysków. Pojawiła się konieczność poprawienia funkcjonowania istniejącej sieci. Farmacol postanowił wspierać najlepszych odbiorców kosztem słabych i zagrożonych upadłością. Zmniejszyła się liczba aptek współpracujących z firmą, ale nie zmniejszyło to jej przychodów i zysków. Wręcz przeciwnie.

Farmacol jest dzisiaj drugim pod względem wielkości dystrybutorem leków w Polsce. Opanował 15 proc. wartości tego rynku. Grupę Farmacol tworzą m.in. Cefarm Kielce, Cefarm Szczecin, Cefarm Wrocław, Cefarm Warszawa, Eskulap Tarnów i gdański Farmacol II. W swej ofercie te podmioty mają ponad 15 tys. artykułów. Firma ma ponad 3 tys. stałych klientów w całym kraju. Są oni obsługiwani przez pracowników zatrudnionych w 18 oddziałach regionalnych. Cała grupa zatrudnia 1,5 tys. pracowników (w katowickiej centrali pracuje 320 osób).

Farmacol SA jest również właścicielem ekskluzywnej restauracji *Bourbon* w Katowicach oraz pięciogwiazdkowego hotelu *Belweder* w Ustroniu, posiadającego bogatą bazę leczniczo-rehabilitacyjną.

Zyta i Andrzej Olszewscy są właścicielami większościowego (ponad 51 proc. akcji dających im ok. 65 proc. głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy) pakietu akcji Farmacolu.

W 2003 r. skonsolidowane przychody grupy wyniosły 2,7 mld zł i były wyższe o 14,4 proc. od uzyskanych rok wcześniej. Wypracowała ona zysk brutto 62,1 mln zł i netto 41,7 mln zł. Przychody samego Farmacolu wyniosły 2,34 mld zł (20,9 proc. wzrostu), zysk brutto 45,6 mln zł, a netto 42,3 mln zł.

Wartość akcji znajdujących się w rękach rodziny Olszewskich szacujemy na 365 mln zł. ■

3. Maciej Adamkiewicz

300 mln zł

Lekarz chirurg, właściciel i prezes firmy Adamed z Pieńkowa. W 1986 r. firmę założył Marian Adamkiewicz, ojciec obecnego prezesa spółki, lekarz ginekolog. Na początku lat 90. pomieszczenia po fermie kur przerobił na zakład produkują-

cy leki. – Ojciec był innowatorem. Chodził z pomysłami na preparaty ginekologiczne do różnych firm, ale nikt nie chciał ich realizować. W końcu postanowił działać na własną rękę – wspominał w jednym z wywiadów Maciej Adamkiewicz.

Na początku Adamed specjalizował się w produkcji preparatów ginekologicznych i sprzętu medycznego, z czasem znacznie rozszerzył ofertę. W 1994 r. spółka przeniósła się do nowej siedziby w Pieńkowie koło Warszawy – wówczas ruszył pierwszy nowoczesny zakład produkcyjny. W 1996 r. firma przekształciła się w spółkę z o.o. Ważną inwestycją była budowa zakładu za 20 mln zł na terenie Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej.

Adamed produkuje m.in. Amlozek, Xartan, Furaginum, Luteinę, Estroplast, Zolafren. Spółka prowadzi badania nad wynalezieniem nowego, polskiego leku oryginalnego. W ciągu 2 ostatnich lat na program badań i rozwoju przeznaczyła blisko 10 mln dol. Efektem tych starań jest 11 zgłoszeń patentowych na substancje aktywne i własne formuły. Niedawno amerykańska agencja FDA zarejestrowała wytwarzany przez Adamed przyrząd zapobiegający obniżaniu się kobiecych narządów wewnętrznych. Adamkiewicz zakłada, że zysk ze sprzedaży w USA wyniesie przynajmniej 10 mln dol. rocznie. Planuje także rozpoczęcie eksportu swoich leków do Arabii Saudyjskiej.

Aż 90 proc. wartości sprzedaży generują trzy leki z asortymentu firmy. Produkty Adamedu skutecznie konkurują z produktami zachodnich koncernów, jednak ze strony firm farmaceutycznych pojawiają się zarzuty o naruszenie praw patentowych i nieetyczną konkurencję. Adamed wygrał

proces o skopiowanie leku z koncernem Eli Lilly. Wytoczył także sprawę Novartisowi o rozpowszechnianie informacji, które, zdaniem Adamedu, szkodziły sprzedaży jednego z jego leków. Jednak w kwietniu 2004 r. spółka przegrała w sądzie sprawę dotyczącą reklamy leku na schorzenie układu krążenia, w którym podała informacje godzące w dobre imię koncernu Pfizer.

Ambicją Macieja Adamkiewicza jest opatentowanie formuły leku oryginalnego. Zakłada on, że kiedy pojawią się obiecujące perspektywy, Adamed podejmie współpracę z którymś z gigantów farmaceutycznych lub poszuka środków u inwestorów finansowych. – Potrzebne są kwoty rzędu 100–200 mln euro. Opracowanie leku oryginalnego jest na tyle kosztowne, że ekonomicznie uzasadniony jest projekt obliczony na skalę globalną – ocenia Maciej Adamkiewicz.

Na razie jednak Adamed działa sam. Jest jedną z 25 największych firm farmaceutycznych w Polsce; zatrudnia 340 osób. W latach 1998–2003 zwiększyła przychody ze sprzedaży z 22,1 mln zł do 156,7 mln zł. W 2001 r. firma wypracowała rekordowy zysk netto – 35,1 mln zł (rentowność przekroczyła 30 proc.), rok później zmniejszył się on do 16,6 mln zł, by w 2003 r. wynieść 9,9 mln zł. Mniejsze zyski są efektem wzmoczonych inwestycji. – Interesują mnie nie aktualne wyniki firmy, ale jej pozycja na rynku za kilka lat – konkluduje prezes Adamkiewicz. Jednocześnie zapowiada podwojenie przychodów w 2004 r. – mają one osiągnąć poziom 300 mln zł.

Wartość firmy należącej do Macieja Adamkiewicza szacujemy na 300 mln zł. ■



Marek Stawski

4. Aleksandra i Zenon Ziajowie

250 mln zł

Z dyplomem magistra farmacji w ręku i 20-letnim doświadczeniem aptecznym, 15 lat temu Zenon Ziaja postanowił założyć własną firmę. Doświadczenie farmaceutyczne zaowocowało, i tak w 1989 r. powstał pierwszy krem Ziaja – *Naturalny krem oliwkowy*. Do budowy firmy szybko włączyła się żona, Aleksandra, z wykształcenia farmaceutka. Kilka lat później, po ukończeniu studiów, do małżeństwa dołączyły dzieci i ich współmatłonkowie. Zatem Ziaja to klasyczna firma rodzinna. Fotel prezesa należy do Zenona Ziai.

Dzisiaj gdańska firma produkuje ok. 130 rodzajów wyrobów (kosmetyków i maści leczniczych) do pielęgnacji skóry twarzy, ciała i włosów. W 2003 r. na rynek krajowy i na eksport (m.in. do USA, Kanady, Austrii, Niemiec, Czech, na Litwę, Ukrainę, do Turcji) trafiły 24 mln opakowań kosmetyków.

– Od początku naszym założeniem było produkcowanie kosmetyków dobrej jakości, za w miarę przystępną cenę. I to się udało. Kupujemy surowce w renomowanych światowych firmach, przy dużych zamówieniach można wynegocjować korzystne warunki. Spora sprzedaż umożliwia stosowanie niskich marż. Mamy nowoczesne laboratoria, zespół świetnych fachowców, spełniamy standardy jakości ISO 9001:2000 – wylicza Zenon Ziaja.

Zakład produkcyjny znajduje się w ekologicznej strefie regionu pomorskiego, na Kaszubach. Zajmuje 8 ha powierzchni. Ponadto Ziaja na Kaszu-

bach posiada ujęcie wody pitnej zlokalizowane w strefie ochrony. Ziajowie dysponują nowoczesną bazą badawczą zorganizowaną w laboratoria: badawczo-rozwojowe, fizykochemiczne i mikrobiologiczne. Produkcja farmaceutyczna jest zgodna ze standardem GMP (*Good Manufacturing Practice for Medicinal Products*).

Zenon Ziaja zapowiada, że w 2005 r. przeznaczy ok. 3,5 mln zł na nowe maszyny i technologie oraz rozpocznie przewidzianą na 3 lata budowę hali produkcyjnej za ok. 14 mln zł.

W firmie pracuje ok. 200 osób. Kolejne 200 osób zatrudniają firmę przedstawicielskie. **Przychody przedsiębiorstwa w 2003 r. wyniosły 90 mln zł. Były one o 16 proc. wyższe od uzyskanych rok wcześniej. Zysk brutto wyniósł 14,2 mln zł, a netto 10,4 mln zł.** Prognozy na 2004 r. zakładają ok. 10-procentowy wzrost przychodów.

Wartość firmy rodziny Ziajów szacujemy na 250 mln zł. ■

5. Marek Stawski

200 mln zł

Właściciel i dyrektor Przedsiębiorstwa Produkcji Farmaceutyczno-Kosmetycznej Profarm Sp. z o.o. w Łęborku. Firma działa na rynku farmaceutycznym

od 1990 r., początkowo zajmowała się wyłącznie produkcją kosmetyków, jednak w 1998 r. minister zdrowia i opieki społecznej udzielił jej koncesji na produkcję leków. Od tego momentu rozpoczął się rozwój działalności farmaceutycznej. Profarm jest jedynym tego rodzaju przedsiębiorstwem z kapitałem wyłącznie polskim, działającym na Pomorzu Środkowym i w ogóle jedną z pierwszych prywatnych firm kosmetyczno-farmaceutycznych w Polsce.

W łęborskiej firmie znajduje zatrudnienie 120 pracowników. Profarm produkuje preparaty farmaceutyczne zarejestrowane przez Ministerstwo Zdrowia i Opieki Społecznej – są to leki dermatologiczne, reumatologiczne, inhalacyjne – dostępne w aptekach na terenie całego kraju. Firma współpracuje ze 150 odbiorcami i dostawcami. W swej ofercie posiada następujące preparaty: Inhalol, Analgol, Analgalan, Salicylol, Amisol, Vari-derm, Saliderm, Dezorol i Detosol.

Dwa lata temu w Profarmie uruchomiono produkcję preparatów do aromaterapii w postaci olejków eterycznych oraz ich mieszanek pod nazwą Promix. Rozpoczęto produkcję kosmetyków nowej generacji do pielęgnacji skóry, wprowadzając serię pod wspólną nazwą Proderma. Produkty te zawierają m.in. naturalne oleje oraz olejki eteryczne. Oprócz olejków i oliwek firma wytwarza kremy, toniki i balsamy do pielęgnacji ciała.

W 2003 r. Przedsiębiorstwo Produkcji Farmaceutyczno-Kosmetycznej Profarm Sp. z o.o. uzyskało 311,2 mln zł przychodów. To wynik o 10,4 proc. lepszy od wypracowanego rok wcześniej. Zysk brutto wyniósł 11,5 mln zł, a zysk netto – 7,8 mln zł.

Wartość firmy Marka Stawskiego szacujemy na 200 mln zł. ■

6. Stanisław Han

160 mln zł

Właściciel wrocławskiego Przedsiębiorstwa Produkcji Farmaceutycznej Hasco-Lek SA. Posiada ponad 95 proc. akcji spółki. Działalność gospodarczą rozpoczął dokładnie 20 lat temu od produkcji kosmetyków. W 1990 r. wszystkie wcześniej zarobione pieniądze zainwestował w uruchomienie produkcji syropów dla dzieci. PPF Hasco-Lek systematycznie poszerzało swą ofertę. Pojawiły się nalewki na spirytusie, a w ostatnich latach, po wybudowaniu nowego zakładu, firma zaczęła oferować lekarstwa syntetyczne. Przedsiębiorstwo posiada już ponad sto pozwoleń na dopuszczenie do obrotu lekarstw, co zalicza Hasco-Lek do znaczących producentów farmaceutycznych działających na polskim rynku.

W trzecim milenium wrocławski Hasco-Lek wkroczył, uruchamiając nowy, nowoczesny wydział produkcji kapsułek. Linia produkcyjna, instalacje serwisowe, a także hale produkcyjne – jak twierdzi Stanisław Han – należą do najnowocześniejszych w Europie. Zautomatyzowana produkcja znacznie zwiększyła możliwości produkcyjne spółki.

Wiosną 2004 r. firma przekształciła się w spółkę akcyjną. Udziały zostały objęte przez założycieli oraz wskazane przez nich osoby. Wkład w wysokości do 10 mln zł został pokryty gotówką, natomiast pozostałe akcje zostały objęte poprzez wniesienie aportem działalności gospodarczej prowa-



Jacek Sz wajcowski

dzionej przez Stanisława Hana. Firma produkuje dzisiaj m.in. kapsułki, maści i syropy stosowane przy kaszlu i przeziębieniu, witaminy, preparaty od bólu głowy, na opryszczkę i zaburzenia trawienia.

Przedsiębiorstwo posiada certyfikat GMP na wszystkie produkowane formy leków. Wyłącznym dystrybutorem preparatów PPF Hasco-Lek SA na rynku polskim jest spółka Hasco-Lek Dystrybucja sp. z o.o.

W 2003 r. przychody ze sprzedaży firmy Hasco-Lek wyniosły 82,4 mln zł, a zysk netto niespełna 16 mln zł.

Wartość majątku właściciela spółki Hasco-Lek szacujemy na 160 mln zł. ■

7. Jacek Sz wajcowski, Zbigniew Molenda

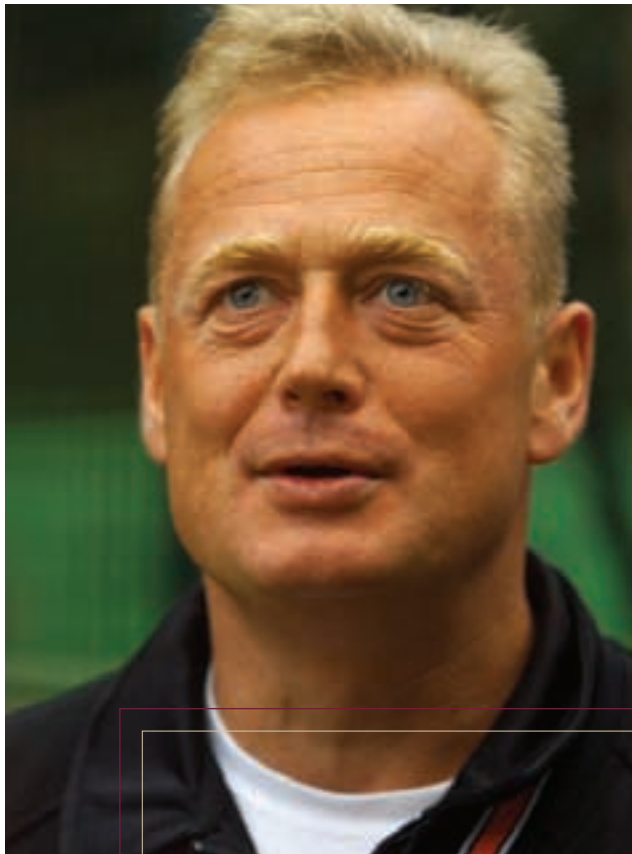
125 mln zł

Jacek Sz wajcowski jest absolwentem Wydziału Mechanicznego Politechniki Łódzkiej. Zajmuje fotel prezesa Polskiej Grupy Farmaceutycznej SA, największego polskiego dystrybutora produktów farmaceutycznych. Zbigniew Molenda jest członkiem zarządu PGF. Spółka posiada ponad 20-procentowy udział w krajowej dystrybucji leków.

W 1997 r. PGF (wtedy jeszcze funkcjonująca pod nazwą Medicines) jako pierwsza spółka z branży

wprowadziła swoje akcje na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie. Wtedy Jacek Sz wajcowski obiecywał aktywne uczestnictwo w procesie konsolidacji rynku hurtu farmaceutycznego. Obietnicy dotrzymał. Środki pozyskane dzięki inwestorom giełdowym – ok. 70 mln zł ze sprzedaży akcji – pozwoliły mu zbudować spółkę, która wytyczyła nowe szlaki dla firm zajmujących się dystrybucją farmaceutyków. Jeszcze na początku 1998 r. doszło do fuzji Medicines z Carbo (największą wówczas firmą prywatną) i Cefarmem B (pierwszym ze sprywatyzowanych Cefarmów). Na bazie tych trzech podmiotów powstała Polska Grupa Farmaceutyczna, która systematycznie powiększała swój stan posiadania. Kupiła kontrolne pakiety Cefarmów w Poznaniu, Krakowie, Olsztynie, Bydgoszczy, Lublinie, a ostatnio także w Łodzi. Przejęła też prywatne sieci: Urtica i Biomedic. Teraz przychodzi się do jednego z ostatnich wolnych Cefarmów – białostockiego.

W skład PGF wchodzi 17 spółek, które zaopatrują ok. 7 tys. aptek w całej Polsce. W stałej ofercie handlowej ma ok. 18 tys. pozycji asortymentowych. Firma jako pierwsza wprowadziła program marketingowy *Dbam o zdrowie*, którego celem było wspieranie aptek prywatnych oraz promocja zdrowia i zdrowego trybu życia wśród pacjentów. Obecnie w programie uczestniczy ponad 1 800 aptek oraz 800 tys. pacjentów. Ostatnią z poważnych inwestycji grupy jest zbudowanie w Łodzi największego i najbardziej nowoczesnego centrum logistycznego o powierzchni 6,7 tys. m kw. Otwarto je pod koniec października 2004 r., po 6 miesiącach od wmurowania kamienia erekcyjnego. Koszt inwestycji wyniósł 20 mln zł, powstało 140 miejsc pracy. W całej grupie pracuje niemal 3,5 tys. osób, z czego 750 pracowników znajduje zatrudnienie w łódzkiej centrali.



Ryszard Krauze

fol. Agora

Wskutek ekspansji firmy Jacek Sz wajcowski (podobnie Zbigniew Molenda) musiał się zdecydować na zmniejszenie swojego stanu posiadania w spółce. **Do prezesa PGF należy ok. 11 proc. kapitału akcyjnego spółki. Owe walory rynek wycenia na ok. 80 mln zł (cała PGF jest warta ok. 730 mln zł). Akcje Molendy warte są 45 mln zł.**

Rola Sz wajcowskiego i Molendy w życiu PGF jest jednak znacznie większa niż wynikałoby to z piastowanych przez nich funkcji i akcjonariatu. **Prezes posiada 31 proc. głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy, a Molenda niespełna 16 proc.,** co przy dość znacznym rozdrobieniu właścicielskim sprawia, że ma decydujące zdanie przy podejmowaniu kluczowych decyzji dla firmy.

Przychody całego holdingu PGF wyniosły w 2003 r. prawie 3,57 mld zł i były o 12,9 proc. wyższe od uzyskanych rok wcześniej. Zysk brutto osiągnął poziom 73,8 mln zł, a netto – 36,6 mln zł. W 2004 r. firma zamierza uzyskać 4 mld zł przychodów.

Giełdową wartość majątku współwłaścicieli PGF szacujemy na 125 mln zł. ■

8. Ryszard Krauze

120 mln zł

Pełni funkcję przewodniczącego Rady Nadzorczej warszawskiej firmy Bioton SA. Należąca do Krauzego spółka Prokom Investment posiada 49,99 proc. akcji Biotonu.

Obecnie Bioton jest trzecim pod względem wielkości producentem insuliny w Polsce. W pierwszym półroczu 2004 r. spółka miała 7,2 proc. udziału w rynku insuliny (jego wartość w cenach producenta wynosi niespełna 490 mln zł). Jej celem jest opanowanie 30 proc. tego rynku w ciągu najbliższych 2–3 lat, a na koniec 2004 r. osiągnięcie poziomu 20 proc. Sprzedaż insuliny generuje niewiele ponad 40 proc. przychodów firmy. Pozostałe przychody przypadają głównie na antybiotyki.

W 2004 r. roku Bioton przeprowadził dwie niepubliczne emisje akcji. W kwietniu 12,36 proc. majątku firmy objął bank BACA. Spółka uzyskała z tej transakcji 20 mln zł, następnie przekształciła się w spółkę akcyjną i w sierpniu sprzedała akcje za 66,8 mln zł. Objęli je Prokom Investments oraz inni akcjonariusze. Łącznie Bioton dostał więc od swoich właścicieli 86,8 mln zł na rozwój.

Środki te będą przeznaczone na wprowadzenie na rynek nowych leków oraz rozbudowę zakładu produkcyjnego spółki. Za 2 lata firma zamierza rozpocząć eksport insuliny do krajów Unii Europejskiej. W planach jest budowa nowego zakładu wytwarzającego ten specyfik. Bioton ma ambitne plany inwestycyjne na lata 2004–2009. W tym okresie chce wydać na rozwój 250 mln zł, z czego 80–100 mln zł na nowe leki. W ciągu najbliższych kilku lat firma chciałaby opracować nowy typ insuliny. Byłby to produkt innowacyjny, czyli wymyślony i opatentowany przez spółkę. Poza tym Bioton chce poszerzyć swój asortyment o nowe



preparaty hormonalne, przeciwnowotworowe, antybiotyki, krople do oczu i preparaty przeciw cukrzycy oraz zapaleniu wątroby. Pozostałe pieniądze zamierza zainwestować w rozwój swoich zakładów, w których będą produkowane te leki.

Bioton jest pierwszą spółką biotechnologiczną, która zadebiutuje na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Na razie oferta publiczna obejmie 10 proc. akcji, czyli 16 mln walorów. Prospekt emisyjny został upubliczniony w listopadzie, a do końca 2004 r. spółka ma wejść na giełdę.

Ryszard Krauze kontroluje w Biotonie majątek, którego wartość szacujemy na 120 mln zł. ■

9. Kazimierz Herba

90 mln zł

Jest absolwentem Wydziału Handlu Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, współzałożycielem spółki Torfarm (dzisiaj czwartej pod względem wielkości w swojej branży), a od 1994 r. prezesem Zarządu tej toruńskiej firmy. Piastuje również funkcję prezesa Krajowego Stowarzyszenia Gospodarczego.

Krótko po transformacji ustrojowej Kazimierz Herba, razem ze swą żoną Katarzyną, magistrem farmacji, postanowili wziąć sprawy w swoje ręce.

Wykształcenie żony było jednym z powodów, dla których małżeństwo Herbów zainwestowało w branżę farmaceutyczną. W rezultacie w 1990 r. powstał Torfarm. Trzy lata później uzyskał status zakładu pracy chronionej. W kolejnym, 1994 r. nastąpiło przekształcenie ze spółki z o.o. w spółkę akcyjną – powstaje Torfarm SA. Trzy lata temu spółka stała się firmą o zasięgu ogólnopolskim. Od tego momentu sieć handlowa obejmuje 90 proc. powierzchni kraju (13 biur handlowych, 11 oddziałów, 7 magazynów).

Kto wie jednak, czy nie najważniejszym wydarzeniem dla przyszłości firmy Kazimierza Herby był debiut na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie jesienią 2004 r. Debiut nie wypadł zbyt okazale, w tym dniu cena okazała się o 2,1 proc. niższa od ceny emisyjnej, ale prezes Herba tym się nie przejmuje. Zwraca uwagę na korzyści, jakie niesie ze sobą udana emisja akcji.

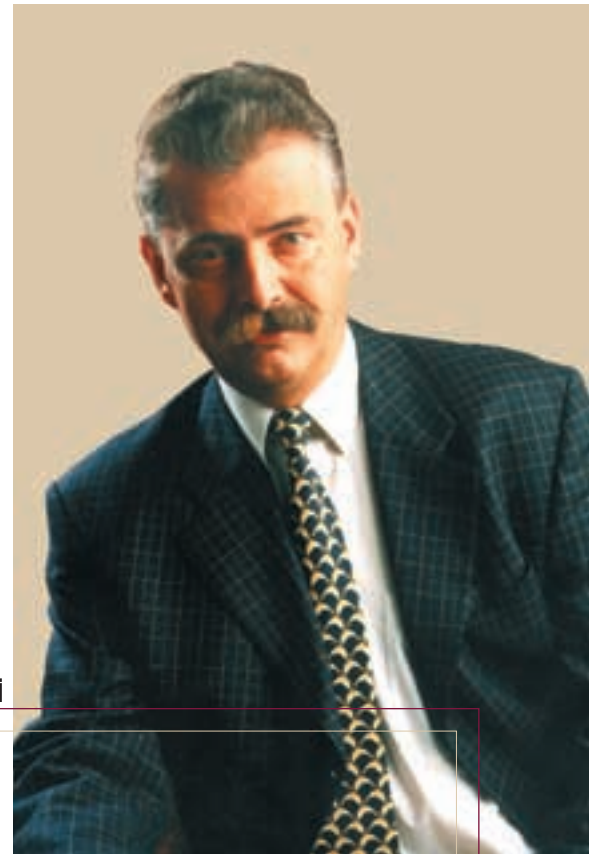
Wpływy z niej wyniosły 31 mln zł. Znaczną ich część (23 mln zł) spółka przeznaczy na zwiększenie środków obrotowych. 5 mln zł pochłonie wdrożenie systemu informatycznego, a kolejne 3 mln zł będzie kosztowało uruchomienie nowego magazynu w Gdańsku oraz przeniesienie magazynu w Toruniu.

Do toruńskiej firmy należy dzisiaj ponad 9 proc. krajowego rynku dystrybucji leków. Jej oferta asortymentowa obejmuje ponad 15 tys. produktów farmaceutycznych i materiałów medycznych. Spółka skoncentrowała się na współpracy z aptekami – do grona klientów należy ich ponad 4 tys.; natomiast w coraz mniejszym stopniu zaopatruje szpitale. Cała grupa zatrudnia ponad 1 000 pracowników.

Po przeprowadzonej emisji Kazimierz Herba posiada 2 mln akcji, czyli 74 proc. majątku Torfarmu



Leszek Rafał



Bolesław Kukolewski

(20 proc. oddał inwestorom instytucjonalnym, 5 proc. indywidualnym, a 1 proc. pracownikom).

W 2003 r. spółka uzyskała prawie 1,1 mld zł przychodów ze sprzedaży – 44,1 proc. więcej niż rok wcześniej. Wygenerowała 8,4 mln zł zysku brutto, a zysk netto wyniósł 7,5 mln zł, co oznacza, że był on o 141 proc. wyższy niż rok wcześniej.

Przychody netto ze sprzedaży grupy Torfarm wyniosły po trzech kwartałach 946 mln zł. To o 19 proc. więcej niż przed rokiem. Na koniec września grupa miała 9,25 proc. udziału w rynku aptecznym w Polsce. Zysk netto wyniósł w tym okresie 5,6 mln zł. Przychody w 2004 r. mają przekroczyć 1,3 mld zł. Na koniec 2006 r. szef Torfarmu planuje uzyskanie 11,5 proc. udziału w rynku aptek.

Wartość walorów znajdujących się w rękach prezesa szacujemy na ok. 90 mln zł. ■

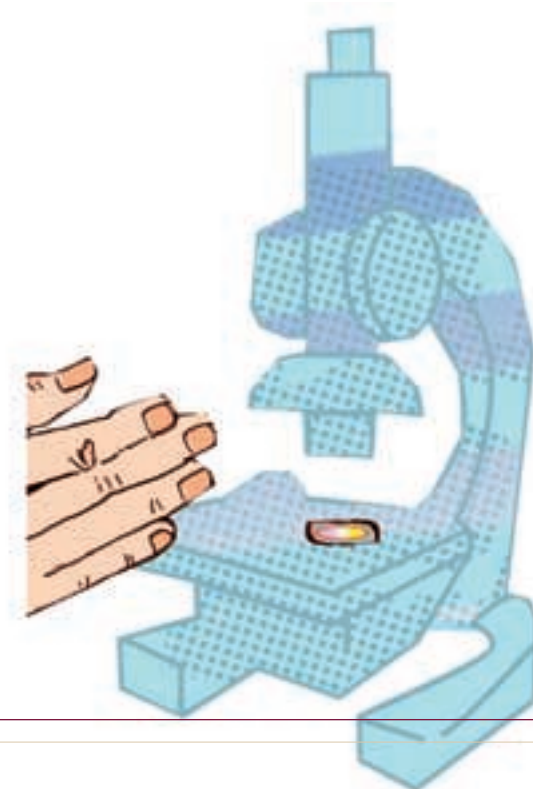
10. Leszek Rafał, Bolesław Kukolewski

80 mln zł

Hand-Prod jest jedną z najstarszych firm medycznych w Polsce. W 1986 r. założyli ją Leszek Rafał (dyr. naczelny) i Bolesław Kukolewski (dyr. generalny). Pomysłem na firmę była dystrybucja sprzętu – początkowo diagnostycznego i aparatury

naukowej dla placówek leczniczych i ośrodków naukowych polskiej służby zdrowia. Z czasem firma zaczęła działać także w innych dziedzinach medycyny, takich jak chirurgia (od 1989 r.) oraz leki (od 1992 r.). Rozszerzająca się oferta wymusiła starania o uzyskanie dodatkowych zezwoleń i koncesji. I tak jako jeden z pierwszych w 1989 r. Hand-Prod uzyskał koncesję na otwarcie składu celnego w Warszawie. W 1991 r. firma uzyskała koncesję na prowadzenie hurtowni leków. Obecnie Hand-Prod jest dostawcą leków i wysoko specjalistycznych produktów medycznych dla placówek polskiej służby zdrowia. Obsługuje ponad 600 szpitali, 700 aptek, większość hurtowni farmaceutycznych oraz instytuty naukowo-badawcze. Oferowane produkty zostały podzielone na działy tematyczne: farmacja (leki dla lecznictwa zamkniętego z zakresu stosowanego w dializoterapii, transplantologii i onkologii), chirurgia (endoprotezy stawu biodrowego, sprzęt endo- i laparoskopowy, szwy chirurgiczne), diagnostyka laboratoryjna (odczynniki i sprzęt do badań laboratoryjnych), stacje uzdatniania wody (do celów medycznych), diabetologia (glukometry i dedykowane dla nich testy paskowe, służące do samokontroli dla chorych na cukrzycę). Ostatni dział generuje ok. 50 proc. obrotów firmy. Hand-Prod od czasu powstania zwiększa obroty średnio o ok. 20–30 proc. rocznie. Dynamikę rozwoju firmy ilustruje przesunięcie się o 98 miejsc w górę w rankingu największych polskich przedsiębiorstw dziennika *Rzeczpospolita* – z miejsca 738. w 2002 r. na 640. w 2003 r. W 2003 r. przychody ze sprzedaży wyniosły 240,4 mln zł.

Majątek właścicieli Hand-Produ szacujemy na 80 mln zł. ■



11. **Tomasz Purwin, Marek Jędrzejczak, Mirosław Kalisiewicz**

75 mln zł

Posiadają ponad połowę akcji spółki Natur Produkt Zdrowit (51 proc.). Tomasz Purwin jest prezesem firmy Natur Produkt Zdrowit. Firma została założona w 1991 r. Na początku swojej działalności zajmowała się dystrybucją produktów farmaceutycznych znanych na rynkach europejskich. Z czasem jednak firma zaczęła wytwarzać własne preparaty lecznicze. W latach 1994–1996 wybudowana została fabryka farmaceutyczna Natur Produkt Pharma. Przy jej budowie wykorzystano obiekty dawnej Spółdzielni Inwalidów w Ostrowi Mazowieckiej. W budynkach tych przeprowadzono gruntowny remont pomieszczeń i instalacji, w sposób gwarantujący dotrzymanie wysokich norm określonych przez standardy europejskie. Potwierdzeniem tego jest uzyskanie przez Natur Produkt Zdrowit certyfikatu *Good Manufacturing Practice*.

Procedury GMP, określone w produkcji leków, zobowiązują firmę do stałej kontroli procesów produkcyjnych, od etapu zaopatrzenia surowcowego do ostatecznej wysyłki leków gotowych. Jednym z elementów procedur GMP jest posiadanie zaplecza analitycznego. Laboratorium mo-

że wykonywać oznaczenia mikrobiologiczne zarówno gotowych produktów farmaceutycznych i kosmetycznych, jak również opakowań oraz badania fizykochemiczne dla potrzeb farmacji i przemysłu kosmetycznego.

W spółce zatrudnionych jest 91 pracowników. Natur Produkt Zdrowit posiada w swej ofercie preparaty witaminowe zawierające składniki mineralne i preparaty ziołowe. Hitem rynkowym jest seria Zdrowit, która została nagrodzona Polskim Godłem Promocyjnym *Teraz Polska* w 13. edycji konkursu na najlepsze produkty i usługi.

W 2003 r. Natur Produkt Zdrowit wypracował 71,1 mln zł przychodów. Tym samym były one o 20,1 proc. wyższe od uzyskanych w 2002 r. Zysk netto firmy wyniósł 5,2 mln zł.

Wartość majątku trzech współwłaścicieli Zdrowitu szacuje się na 75 mln zł. ■

12. **Grażyna i Andrzej Furmanowie**

70 mln zł

Małżeństwo, które posiada ponad połowę akcji pabianickiej firmy Aflofarm. Andrzej Furman pełni funkcję prezesa spółki.

Na początku 1989 r. w Pabianicach powstała spółka Aflopa. Jej celem była produkcja leków, jednak początkowo zajmowała się wyłącznie handlem farmaceutykami. Po roku działalności hurtownia farmaceutyczna posiadała już cztery oddziały, w Pabianicach, Wrocławiu, Radomiu i Bielsku-Białej.

Przełomowym dla Aflopy był 1993 r. Wtedy przedsiębiorstwo skoncentrowało się na produkcji leków. Początkowo wytwarzano proste preparaty galenowe, ale z biegiem czasu rozpoczęła się produkcja leków złożonych. Do 1997 r. oferta asortymentowa rozszerzyła się do blisko 100 preparatów. W tym samym roku podjęta została decyzja o sprzedaży hurtowni leków i skoncentrowaniu się na produkcji farmaceutyków.

2002 r. przyniósł przekształcenie Aflopy w dwie niezależne spółki. Powstały: Aflofarm Farmacja Polska i Aflofarm Fabryka Leków. Dzisiaj Aflofarm prowadzi produkcję leków w trzech nowoczesnych zakładach mieszczących się w Pabianicach, Rzgowie i Ksawerowie, w których łącznie pracuje ok. 220 osób.

W asortymencie firmy znajduje się ok. 130 artykułów, na które składają się głównie leki OTC. Według IMS Aflofarm posiada 2,85 proc. ilościowego udziału w rynku OTC i 1,17 proc. jego wartości.

W ubiegłym roku przychody firmy wzrosły o 40 proc. Osiągnęły poziom 46 mln zł. Aflofarm wypracował też zysk netto w wysokości ponad 5 mln zł. W 2004 r. plan zakłada poprawę przychodów o kolejne 30 proc., do wysokości 65 mln zł.

Wartość akcji rodziny Furmanów w Aflofarmie szacujemy na 70 mln zł. ■

13. Wiktor Napióra

65 mln zł

Magister farmacji. Jest założycielem, głównym akcjonariuszem i prezesem Zarządu łęczyckiej firmy Hurtap SA, przedsiębiorstwa zajmującego się hurtową dystrybucją produktów i materiałów medycznych do aptek.

Firma powstała w 1990 r. na fali wielu prywatyzacji na rynku farmaceutycznym w Polsce. Wiktor Napióra wykorzystał swe wykształcenie farmaceutyczne. Konsekwentnie realizowana polityka rozwoju doprowadziła do tego, że łęczycka spółka plasuje się w pierwszej dziesiątce największych hurtowni farmaceutycznych w Polsce. Firma posiada rozwiniętą sieć dystrybucji z oddziałami w Gdańsku, Głogowie, Tychach i Warszawie. Współpracuje z ok. 2,5 tys. aptek na terenie całego kraju, dzięki czemu posiada 5 proc. udziałów w wartości farmaceutycznego obrotu hurtowego w Polsce.

Firma zatrudnia ponad pół tysiąca pracowników. W styczniu 1999 r. centrala spółki przeniosta się do nowego obiektu. Integralną częścią hurtowni są magazyny o powierzchni ok. 6,5 tys. m kw., w pełni zautomatyzowane, znacznie usprawniające cykl realizacji zamówień. Hurtap spełnia międzynarodowe normy GDP (*Dobra Praktyka Dystrybucji*). W styczniu 2003 r. został oddany do użytku nowoczesny magazyn z dodatkową powierzchnią admi-

Irena Eris

fol. Agora



nistracyjną. System funkcjonowania całości jest autorskim pomysłem pracowników firmy, a jego uruchomienie nastąpiło w lipcu 2002 r.

W styczniu 2002 r., z inicjatywy prezesa Napióry, została utworzona Fundacja na rzecz Seniorów Polskiej Farmacji. Celem fundacji jest pomoc osobom, które z powodu wieku nie są czynne zawodowo.

Firma posiada także ośrodek wczasowy (położony 45 km od swej siedziby), kawiarnię, klub jeździecki, piłkarski i *fitness club*.

Ośrodek Wypoczynkowy Hurta SA w Mstowie koło Chodcza, położony jest nad brzegiem Jeziora Chodeckiego, dysponuje 115 miejscami noclegowymi.

W 2003 r. przychody spółki wyniosły 517,5 mln zł. Były o 43,7 proc. wyższe niż rok wcześniej. Firma uzyskała też zysk netto w wysokości 5,1 mln zł (w 2002 r. było to 3,8 mln zł).

Wartość majątku Wiktora Napióry szacujemy na 65 mln zł. ■

14. Irena Eris i Henryk Orfinger

60 mln zł

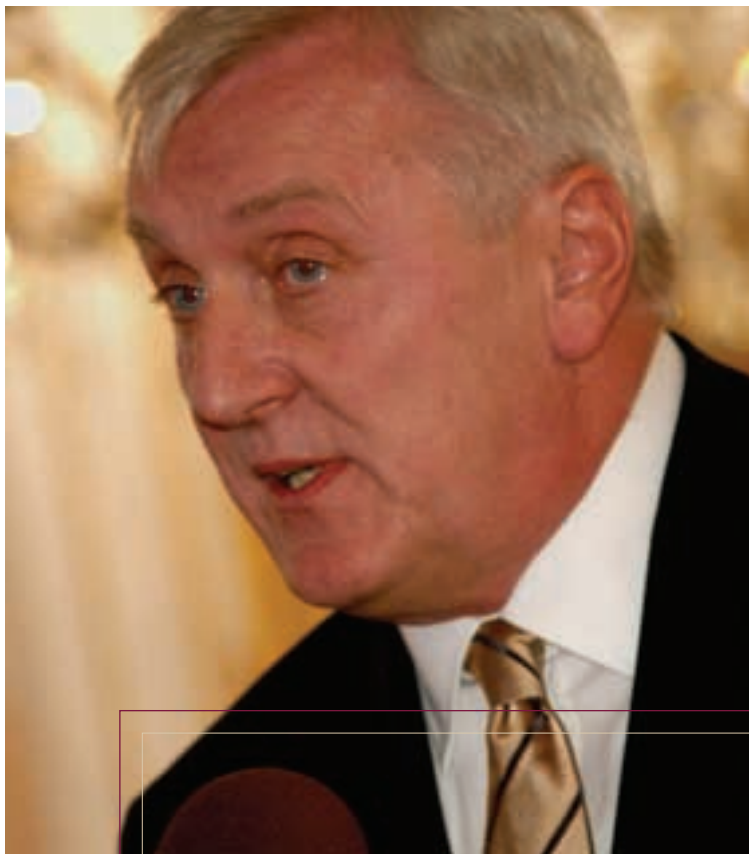
Małżeństwo – właściele Laboratorium Kosmetycznego Dr Irena Eris.

Ona ukończyła farmację na Akademii Medycznej w Warszawie. Doktorat obroniła na berlińskim Uniwersytecie Humboldta. W swojej firmie pełni funkcję dyrektora ds. rozwoju, od początku jej istnienia zajmuje się kreacją nowych produktów i zarządza procesem ich powstawania.

On jest absolwentem Wydziału Transportu Politechniki Warszawskiej. Od początku zarządza firmą, zajmując fotel prezesa Zarządu. Pełni także funkcję przewodniczącego Rady Głównej Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych oraz prezesa Polskiego Związku Pracodawców Prywatnych Branży Kosmetycznej. Jest członkiem Polskiej Rady Biznesu.

Laboratorium Kosmetyczne Dr Irena Eris powstało w 1983 r. jako mały zakład rzemieślniczy, zatrudniający jednego pracownika (właścicielkę) i produkujący jeden rodzaj kremu. Wcześniej Irena Eris porzuciła państwową posadę i w domowym warsztacie wyprodukowała ten pierwszy krem. Cztery lata później firma otworzyła nowy zakład przy ul. Chopina w Piasecznie. Dziesięciolecie istnienia spółka świętowała już w fabryce przy ul. Armii Krajowej. W 1995 r. swe podwoje otworzył pierwszy Kosmetyczny Instytut Dr Irena Eris. Dzisiaj działa ich już 17 (w tym 2 za granicą – w Moskwie i Bogocie). W 1998 r. firma, jako pierwsza w Europie, zastosowała w kosmetyku witaminę K. Trzy lata później powstało Centrum Naukowo-Badawcze Dr Irena Eris, w którym prowadzone są unikalne badania *in vitro* na komórkach ludzkiej skóry.

Firma zatrudnia ponad 300 pracowników. Wytwarza i dystrybuje ok. 350 rodzajów produktów. W ciągu miesiąca sprzedaje ich 1 mln sztuk. Laboratorium Kosmetyczne Dr Irena Eris posiada ok. 17-proc. udział w rynku kosmetyków do pielęgnacji twarzy.



Adam Rozwadowski

Do małżeństwa Eris – Orfinger należy też hotel Spa w Krynicy Zdroju (rozpoczął działalność w 1997 r., a w ubiegłym roku uzyskał przychód w wysokości 6 mln zł). Podobny hotel (wyższej klasy) powstaje koło Ostródy. Ponadto firma oferuje klientom 20 autorskich zabiegów kosmetycznych, składających się na Program Profesjonalny Dr Irena Eris.

Spółka eksportuje swoje wyroby do 18 krajów na całym świecie i właśnie w eksporcie właściciele upatrują główną szansę na rozwój. W ciągu 9 miesięcy bieżącego roku zwiększył się on o 63 proc., w tym do krajów Unii Europejskiej aż o 133 proc. Na koniec 2004 r. władze firmy prognozują zwiększenie udziału eksportu do Unii z 28 do 58 proc. w całości swoich obrotów z zagranicą.

W 2003 r. wszystkie firmy wchodzące w skład Laboratorium Kosmetycznego Dr Irena Eris osiągnęły przychód w wysokości ok. 91 mln zł. Był on o 6,1 proc. wyższy niż rok wcześniej. Spółka wypracowała zysk brutto 5,2 mln zł i netto – 2 mln zł. Wzrost eksportu ma sprawić, że w 2004 r. przychody ze sprzedaży zbliżą się do 100 mln zł.

Wartość firmy Ireny Eris i Henryka Orfingera szacujemy na 60 mln zł. ■

15. Adam Rozwadowski

55 mln zł

Ukończył Politechnikę Gdańską. W latach 1972–1985 był kierownikiem oddziału ogólnotechnicznego w STOEN-ie. Kierował także biurem projektowania i realizacji inwestycji. W 1993 r. założył Centrum Medyczne Enel-Med. Firma zaczęła od usług stomatologicznych. W strukturze Enel-Medu wydzielony jest pion biznesowo-administracyjny oraz pozioma struktura nadzoru medycznego. Podstawowymi jednostkami produkcyjnymi są oddziały realizujące bezpośrednio usługi medyczne. Enel-Med posiada obecnie 14 gabinetów dentystycznych ze wszystkimi specjalistami, 3 pracownice RTG oraz CT z programem Dental, a także laboratorium protetyczne dysponujące unikalnymi technologiami. Firma szkoli lekarzy stomatologów z całego kraju. W Zespole Poradni Specjalistycznych Enel-Med zatrudnia lekarzy wszystkich specjalności. Posiada łącznie 45 gabinetów konsultacyjnych, 10 gabinetów pielęgniarskich i zabiegowych, 4 pracownice USG z kolorowym dopplerem. Klimatyzowane sale wyposażone są w sprzęt endoskopowy, aparaturę anestezjologiczną, mikroskop chirurgiczny, RTG – ramię, C-plazmę argonową i osprzęt do wielu operacji specjalistycznych. Szpital dysponuje aktualnie 20 łózkami w dwuosobowych, klimatyzowanych pokojach. Enel-Med jest pierwszą firmą w Polsce działającą online. Zatrudnia w sumie blisko 450 osób. Adam Rozwadowski ma wiele planów. Chciałby doprowadzić do stworzenia ogólnopolskiej, sieciowej firmy medycznej i rozwoju ubezpieczeń zdrowotnych. Firma chce też wyposażać centra diagnostyki obrazowej w 15 szpitalach na terenie kraju.



Tadeusz Wesółowski

W 2003 r. przychody Centrum Medycznego Enel-Med wyniosły 29 mln zł. Zysk firmy to ok. 3,5 mln zł.

Wartość majątku Adama Rozwadowskiego szacujemy na 55 mln zł. ■

16. Tadeusz Wesółowski

50 mln zł

Jest założycielem, prezesem Zarządu i głównym akcjonariuszem trzeciej pod względem wielkości (po PGF i Farmacolu) hurtowni farmaceutycznej w Polsce.

Spółka Prosper została założona w 1990 r., a od 5 lat jest notowana na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Zasięgiem działania obejmuje 98 proc. obszaru Polski, co umożliwia zaopatrywanie 97 proc. Polaków. Firma dostarcza medykamenty do ponad 6 tys. aptek, 100 hurtowni i szpitali. Jej udział w rynku szacowany jest na ponad 10 proc. Oferta asortymentowa Prospera zawiera ponad 16 tys. leków i produktów. Ich dostawcami są najwięksi producenci leków w Polsce i na świecie – 600 firm.

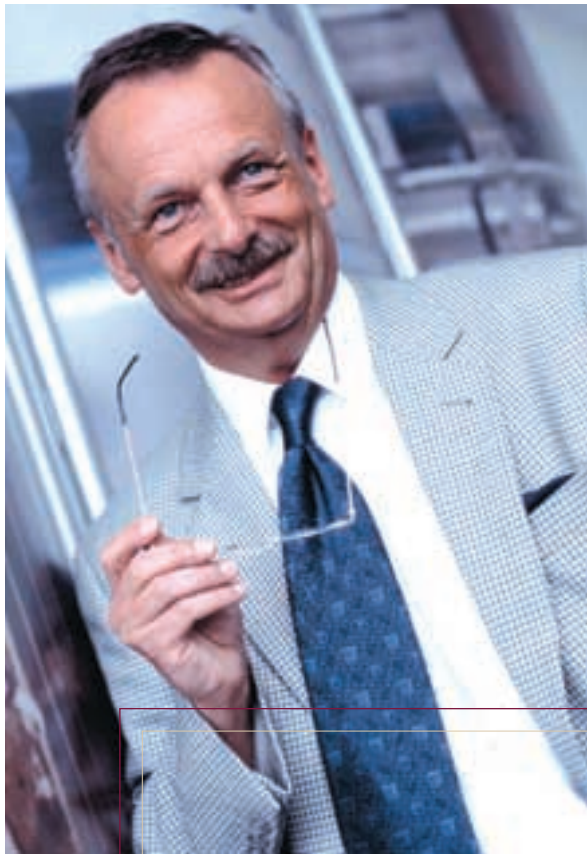
Firma Wesółowskiego posiada 13 centrów dystrybucyjnych w Polsce: w Warszawie, Poznaniu, Wrocławiu, Krakowie, Łodzi, Gdańsku, Pałoci koło Bydgoszczy, Sosnowcu, Lublinie, Rze-

szowie, Bielsku-Białej i Olsztynie oraz w Szczecinie. W skład grupy kapitałowej Prosper wchodzi także Cefarm Częstochowa SA i Citodat SA (łącznie ok. 2,5 proc. udziału w rynku) oraz spółka internetowa Pfm.pl, zarządzająca portalem farmaceutyczno-medycznym.

W maju 2004 r. o Prosperze zrobiło się głośno w branży po tym, jak spółka zależna grupy o nazwie Citodat zaczęła oferować aptekom leki po cenie od 5 proc. do 15 proc. niższej od cen stosowanych przy tradycyjnej sprzedaży. Warunkiem tego dyskonta była płatność w gotówce. Prosper zakładał, że z takiej formy sprzedaży może skorzystać do 3 tys. aptek, których kondycja finansowa jest dobra. Dzięki nowej formie sprzedaży firma miała zdobyć klientów wśród szpitali. Jak twierdzi Zarząd, pierwsze miesiące funkcjonowania programu Citodat przyniosły niezłe efekty – tylko dzięki niemu miesięczne przychody powiększyły się o ok. 1 mln zł.

W nowym roku koncern planuje dalszy rozwój sieci dystrybucji – przewiduje się w tym celu inwestycje rzędu 10–12 mln zł w teleinformatykę, a także budowę nowych centrów dystrybucyjnych (w tym magazynu na Śląsku z siedzibą w Sosnowcu). W 2005 r. Prosper zamierza zwiększyć swoją sprzedaż o ok. 10 proc., a zysk netto o ponad 20 proc., do poziomu dwucyfrowego.

Do Tadeusza Wesółowskiego należy **niemal 3,6 mln akcji (52,25 proc.) spółki Prosper SA**. Całą firmę rynek wycenia na ok. 100 mln zł. Akcje należące do Wesółowskiego są uprzywilejowane i zapewniają właścicielowi ok. 84 proc. głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy. Zatem prezes firmy właściwie sam może podejmować strategiczne dla firmy decyzje.



Jarosław Józefowicz

foto. Poi Trek

W 2003 r. cały holding uzyskał 1,59 mld zł przychodu ze sprzedaży, co oznacza wzrost o prawie 7,8 proc. w porównaniu z 2002 r. Zysk brutto wyniósł ponad 15,7 mln zł, a netto – 3,4 mln zł. Lepsze wyniki uzyskała główna spółka – przy przychodach 1,5 mld zł (poprawa w ciągu roku o 10,1 proc.) wypracowała zysk brutto 16,6 mln zł i netto 7,7 mln zł.

Po pierwszym półroczu przychody ze sprzedaży Prospera wzrosły do 793,4 mln zł z 732,4 mln zł rok wcześniej, a zysk netto zwiększył się do 5,7 mln zł.

Giełdową wartość majątku Wesółowskiego szacujemy na 50 mln zł. ■

17. Jarosław Józefowicz

40 mln zł

Prezes Zarządu Toruńskich Zakładów Materiałów Opatrunkowych. Firma powstała w 1951 r., przez 40 lat działała jako przedsiębiorstwo państwowe. W 1991 r. TZMO zostały sprywatyzowane. W tym procesie udział wzięli pracownicy i przedstawiciele środowiska medycznego – osoby fizyczne, obywatele polscy. Powstała spółka pracownicza. W momencie prywatyzacji firma zatrudniała 800 osób. Dzisiaj tylko w Polsce pracuje w niej ponad 4 100 osób. Kapitał akcyjny TZMO

jest bardzo rozdrobniony. Prezes Józefowicz posiada kilka procent akcji firmy, którą zarządza.

Toruńskie Zakłady Materiałów Opatrunkowych są producentem i dystrybutorem wyrobów higienicznych dla kobiet i dzieci sprzedawanych pod marką Bella i Happy, medycznych materiałów opatrunkowych – Matopat oraz produktów dla osób z problemami urologicznymi – Seni.

W skład Grupy TZMO wchodzi 15 spółek produkcyjnych – 5 w Toruniu, Brodnicy, Bydgoszczy, Łodzi, 3 w Zelowie, Ciścu koło Żywca, Krakowie, Pieszycach, a także w Kowalewie Pomorskim. Ponadto grupa posiada 3 spółki produkcyjne poza Polską (w Rosji, Indiach i na Ukrainie) oraz 15 spółek handlowych – 3 w Rosji, na Ukrainie, Łotwie, w Czechach, na Słowacji, Węgrzech, w Rumunii, Indiach, Niemczech, Holandii i 3 w Polsce (Toruń, Szczecin i Gdańsk). Firma świadczy także usługi medyczne. Od czerwca 2001 r. działa w Toruniu wybudowany przez TZMO Szpital Specjalistyczny Matopat. Oprócz leczenia pełni on również funkcję ośrodka badawczo-rozwojowego i centrum szkoleniowego. Toruńskie Zakłady prowadzą także prywatną kasę chorych. Ponadto należące do Grupy spółki w Toruniu i Moskwie świadczą usługi informatyczno-księgowo.

W Polsce udział w rynku wyrobów ze znakiem Bella wynosi ok. 60 proc., w Rosji – 36 proc., na Ukrainie – 45 proc.

W 2003 r. Toruńskie Zakłady Materiałów Opatrunkowych uzyskały 1,25 mld zł przychodów. Wypracowały też zysk netto w wysokości 104,5 mln zł.

Wartość akcji TZMO znajdujących się w rękach prezesa Józefowicza szacujemy na 40 mln zł. ■

Grzegorz Dzik



foto: Agoria

18. Grzegorz Dzik, Józef Biegaj

30 mln zł

Założyciele i współwłaściciele Grupy Kapitałowej Impel SA z Wrocławia, którą tworzy 13 spółek specjalizujących się w usługach dla firm. Jedną z nich jest istniejąca od 1998 r. Centrum Medycyny i Rehabilitacji Medar. W ramach swojej działalności spółka zarządza przychodnią we Wrocławiu. Należą do niej także Prywatne Centra Medyczne Promedis we Wrocławiu i w Krakowie. Ponadto Medar współpracuje z ok. 300 placówkami medycznymi na terenie całej Polski.

Początkowo Medar był przychodnią dla pracowników niepełnosprawnych grupy kapitałowej Impel. Z czasem stał się placówką otwartą. Centrum dysponuje powierzchnią ponad 2,5 m kw. Pacjentami opiekuje się 85-osobowy zespół medyczny.

Spółka obsługuje ponad 40 tys. pacjentów, głównie na terenie południowej Polski. Ok. 12 tys. z nich to osoby indywidualne, co daje Medarowi 5-procentowy udział w rynku prywatnych usług medycznych dla osób indywidualnych.

Firma opanowała także ok. 10 proc. rynku usług medycznych dla firm. Do klientów sieci Promedis należą m.in. pracownicy takich firm, jak Abra, Bank Zachodni WBK, Baumit, British Petroleum, Cargill, Carrefour, Computer, GK Impel, Interia.pl, Kruk,

Lukas Bank, Masterlink Express, Orlen Transport, Tesco, Viessmann, Whirlpool i Work Service.

Grzegorz Dzik posiada w spółce Impel 33,5 proc. akcji (39,36 proc. głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy – 7,9 mln głosów) i jest prezesem Zarządu tej firmy. Pełni również funkcję wiceprezydenta Konfederacji Pracodawców Polskich. Józef Biegaj ma w notowanej w warszawskiej giełdzie spółce Impel 25,27 proc. akcji (29,7 proc. głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy – 5,9 mln głosów). Przychody GK Impel w 2003 r. wyniosły 559 mln zł (w tym przychody ze sprzedaży 449 mln zł), a zysk netto 22 mln zł. Dzik i Biegaj posiadają wspólnie 58,77 proc. akcji Impelu (69,26 proc. głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy). W połowie roku za akcję spółki trzeba było płacić 30 zł.

Natomiast firma Medar w 2003 r. uzyskała ok. 50 mln zł przychodów – generuje zatem ok. 10 proc. wszystkich przychodów GK Impel SA.

Wartość majątku Dzika i Biegaja w Medarze szacujemy na 30 mln zł. ■

19. Aleksander Żurek

25 mln zł

Magister farmacji. Właściciel i prezes Zarządu katowickiej firmy Salus International Sp. z o.o. Spółka istnieje od 1991 r. Zespół jej pracowników

i osób współpracujących liczy ponad 100 osób. Podstawę działalności firmy stanowi zaopatrywanie ponad 300 aptek otwartych, 100 aptek szpitalnych, 80 hurtowni farmaceutycznych oraz gabinetów stomatologicznych na terenie całej Polski. Produkty dystrybuowane przez firmę to leki krajowe i zagraniczne, kosmetyki, leki homeopatyczne i stomatologiczne. Spółka prowadzi również sprzedaż materiałów medycznych i sprzętu stomatologicznego.

Od 1995 r. zajmuje się również działalnością w zakresie importu docelowego. Salus International sp. z o.o. jest także bezpośrednim importerem lub posiada skład celny następujących firm: Gerot Pharmazeutika, Ebewe Pharma, Schering-Plough, Medac, Slovakofarma, Leciva, Pro-Med, Torrex Pharma, Abbot Laboratories, Biogal-Teva Pharma Ltd, Orphan Europe, Orphan Pharmaceuticals, Hal Allergen Laboratorium, Voco, Intercaps, Aveflor, Dr Muller Pharma, Spofa Praha, Labox.

Ponadto hurtownia ma bogatą ofertę wyposażenia aptek w sprzęt komputerowy, sprzęt do sporządzania receptury, elektroniczne wagi precyzyjne, telefaksy, chłodziarki, systemy filtrujące wodę, suszarki medyczno-laboratoryjne, szyldy reklamowe, meble apteczne i inne urządzenia, które pomagają sprawniej obsługiwać klientów. Jest dystrybutorem firm Vivadent, 3M, Detrey, Espe, Molteni, Coltene, Poldent, Chema-Rzeszów, Roeko, Edenta, Astra, Aliass, Septodont, Saremco, Mifam, Spofa-Dental, Harvard, Medilab, Braun i innych.

Spółka pozyskała także przedstawicielstwo na Polskę firm: Spofa Praha, Aveflor, Voco, Biogal-Teva, Labox.

W 2003 r. hurtownia uzyskała 169,1 mln zł przychodu (to wynik o 30,4 proc. lepszy od wypracowanego rok wcześniej). Salus International

osiągnął także zysk brutto w wysokości 4,8 mln zł oraz netto – 2,4 mln zł.

Wartość Salus International szacujemy na 25 mln zł. ■

**20. Dariusz Kucowicz,
Leokadia Porwit**

20 mln zł

Właściciele katowickiej hurtowni farmaceutycznej Medicare Sp. z o.o.

Dariusz Kucowicz jest prezesem Zarządu firmy, posiada też większość udziałów w hurtowni. Mniejszościowy pakiet należy do Leokadii Porwit.

Katowicka hurtownia Medicare powstała w 1991 r. Początkowo biuro i magazyn znajdowały się w Jaworznie, a firma zatrudniała 4 pracowników. W 2. roku działalności siedziba spółki została przeniesiona do Katowic. Całkowita powierzchnia użytkowa hurtowni wynosiła 180 m kw. Firma obsługiwała rejon Górnego Śląska. Z czasem teren działania powiększył się o Podbeskidzie i Małopolskę, otwarto oddział w Krakowie. W 1995 r. spółka zatrudniała 11 osób, a średnia dzienna liczba wystawianych faktur wynosiła 44. Rok później wprowadzono codzienne dostawy dla wszystkich odbiorców jako obowiązujący standard, bez względu na wartość zamówienia. 1998 r. przy-



20



niósł przekształcenie spółki cywilnej w spółkę z o.o. Medicare, przy zachowaniu dotychczasowej struktury własnościowej.

W 1999 r. hurtownia została jednym z założycieli i akcjonariuszy Organizacji Polskich Dystrybutorów Farmaceutycznych SA, pierwszej w Polsce organizacji skupiającej niezależne regionalne hurtownie farmaceutyczne. W grudniu 2001 r. oddano do użytku nowy magazyn wraz z zapleczem administracyjno-biurowym w Mysłowicach Kosztowach. Jego powierzchnia użytkowa wynosi 2 284 m kw. Dla porównania, w Katowicach było to 366 m kw. W sierpniu 2003 r. Medicare uzyskał certyfikat zarządzania jakością ISO 9001:2000, wprowadzając również zasady *Dobrej Praktyki Dystrybucyjnej*. W ostatnich miesiącach Medicare stał się partnerem regionalnym porozumienia *Apteka Bliska Sercu*. W czerwcu 2004 r. zakończono roz-

budowę magazynu w myśłowickiej siedzibie głównej (700 m kw.). Firma zatrudnia 167 pracowników. W pierwszym półroczu 2004 r. średnio w ciągu dnia Medicare wystawiał 596 faktur.

W 2003 r. hurtownia uzyskała 185,5 mln zł przychodów. Tym samym osiągnęła wynik o 54,3 proc. lepszy niż rok wcześniej. Zeszłoroczny zysk brutto wyniósł 6,1 mln zł, a netto – 1,4 mln zł.

Wartość majątku wspólników szacujemy na 20 mln zł. ■

*Listę najbogatszych przygotował Rafał Boruc,
współpraca:
Jarosław Knap,
Patrycja Majer,
Janusz Michalak
Jacek Szczęsny*

Jak wycenialiśmy

Nie od dzisiaj wiadomo, że najbardziej obiektywnie wartość spółki wycenia giełda. Dzięki niej wiemy, ile w danej chwili za akcję konkretnego przedsiębiorstwa chce zapłacić inwestor. Z tego powodu postanowiliśmy, że i my skorzystamy z pomocy giełdy przy szacowaniu wartości firm należących do najbogatszych osób na polskim rynku medycznym. W wypadku kilku osób z listy nie było najmniejszych problemów, ponieważ firmy, których są współwłaścicielami, notowane są na warszawskim parkiecie. Chodzi tu przede wszystkim o największe polskie hurtownie leków (PGF, Farmacol, Prosper czy Torfarm). W tym wypadku wystarczyło pomnożyć liczbę akcji należących do głównych akcjonariuszy przez kurs rynkowy tych walorów.

Bardziej skomplikowane obliczenia były konieczne przy wycenie majątku tych osób, których firmy nie znajdują 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 nie notowane na warszawskim parkiecie. W wypadku firm produkujących leki punktami odniesienia były: jeleniogórska Jelfa i Polfa Kutno. Do wspomnianych wyżej hurtowni, uwzględnianych przy wycenie konkurencyjnych spółek, doszło jeszcze Orfe. Przy szacowaniu wartości sieci gabinetów i szpitali kierowaliśmy się notowaniami Swissmedu. Wartość, przychody i zyski tych giełdowych spółek *przenieśliśmy* na innych wytwórców leków, znajdujących się na naszej liście. Podobnie stało się z hurtowniami oraz sieciami gabinetów medycznych.

Mamy świadomość, że taka ekstrapolacja nigdy nie jest w stu procentach dokładna. W związku z tym nasze wyceny zawierają pewne niedokładności, jednak dopóki właściciele opisywanych firm nie wprowadzą ich do publicznego obrotu, dopóty każda wycena obarczona będzie marginesem błędów.