



## Biznes na zdrowie

To już trzecia edycja rankingu najbogatszych osób zajmujących się biznesem medycznym. Tym razem publikujemy Top 25, czyli o pięć pozycji więcej niż w dwóch poprzednich edycjach. Stwierdziliśmy bowiem, że tyle ciekawego się dzieje w polskim prywatnym biznesie medycznym, że trwanie przy dwudziestce byłoby anachronizmem, bo wiązałoby się z pominięciem zbyt wielu ważnych przedsiębiorców. Nie możemy oczywiście obiecać, że następne edycje nie będą obszerniejsze. Zamierzamy się bowiem rozwijać wraz z rodzimą medycyną.

Obszerniejszy ranking nie oznacza, że łatwiej znaleźć się w gronie najbogatszych przedstawicieli polskiej medycyny prywatnej. Wręcz przeciwnie. Aby zająć miejsce w dwudziestce pierwszej edycji, wystarczył majątek o wartości *zaledwie* 20 mln zł, w ubiegłym roku trzeba już było mieć ponad dwa razy tyle. Teraz, aby znaleźć się na końcu drugiej dziesiątki, trzeba mieć już 90 mln zł – cztery i pół razy więcej niż 2 lata temu.

Z pewnością podnosi to rangę zestawienia *Menedżera Zdrowia*, gdyż uwzględnia ono rzeczywiście największe firmy w branży. Przedstawiamy też najbardziej dynamicznych przedsiębiorców. Okazuje się bowiem, że *in gremio* znacznie powiększyli oni swój majątek w porównaniu z rokiem ubiegłym. Wystarczy wspomnieć, że stan posiadania pierwszej dwudziestki w ubiegłorocznym zestawieniu wynosił 6,2 mld zł. Teraz ich majątek szacujemy już na 10,6 mld zł, czyli przez rok powiększył się o ponad 2/3.

” W ubiegłorocznym zestawieniu stan posiadania pierwszej dwudziestki wynosił 6,2 mld zł. Teraz ich majątek szacujemy już na 10,6 mld zł, czyli przez rok powiększył się o ponad 2/3 ”

Największa w tym zasługa Ryszarda Krauzego, a właściwie Biotonu, w której to spółce ma on największy pakiet własnościowy. Przez 2 lata wartość akcji Krauzego w tej firmie wzrosła ze 120 mln zł do 3,2 mld zł. Trudno znaleźć bardziej spektakularną (czytaj: opłacalną) lokatę kapitału. Bioton stanowi przykład niemal idealnego wykorzystania potężnych możliwości, jakie stwarza publiczna emisja akcji. Niespełna 2 lata temu niewielka spółka zadebiutowała na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, a dzisiaj mówi się o niej jako o firmie globalnej. W jej sukces uwierzyły tysiące inwestorów. Świetna passa Biotonu – biotechnologicznego rodzyńka na rynku kapitałowym – wywindowała Ryszarda Krauzego w ciągu 2 lat z 8. pozycji naszego zestawienia na pozycję lidera. Tym samym zdetronizowany został Jerzy Starak, właściciel farmaceutycznego imperium o fundamentach być może nawet solidniejszych niż ma Bioton. Druga lokata Staraka wynika z nieco gorszych wyników jego flagowej firmy – starogardzkiej Polpharmy. Kto wie, może w kolejnym zestawieniu kolejność będzie odwrotna? Wszystko bowiem wskazuje, że w najbliższych latach tylko te dwie osoby będą rywalizować o pierwsze miejsce.

Tradycyjnie już silną reprezentację w naszym rankingu mają hurtownicy. Nic dziwnego, skoro polscy przedsiębiorcy opanowali 90 proc. handlu lekami w kraju. Tak wysoki odsetek jest ewenementem w skali europejskiej. Małżeństwo Olszewskich, Jacek Sz wajcowski i Zbigniew Molenda oraz Kazimierz Herba posiadają po kilkanaście procent krajowego rynku handlu lekami. Błyskawicznie rozwijając swe firmy od fazy garażowej, nie wpuścili zagranicznego kapitału na rodzime podwórko i to oni rozdają teraz karty w hurtowym handlu lekami.

W bieżącej edycji pojawia się sporo nowych twarzy. Imponujące wrażenie robią właściciele spółki HTL Strefa. Andrzej Czernecki i Wojciech Wyszogrodzki są skromnymi biznesmenami zarządzającymi firmą, która niemal całą produkcję sprzedaje w Stanach Zjednoczonych. Istnieje wiele przesłanek ku temu, by osiągnęli oni sukces na miarę Biotonu. Jedną z nich jest fakt, że Ryszard Krauze niedawno stał się akcjonariuszem także ich firmy.

Rafał Boruc



wartość majątku



przychody firmy



produkcja



handel



usługi lecznicze

## 1. Ryszard Krauze

3,2 mld zł



151,6 mln zł



for. PAP

W 2004 r. przychody Biotonu wyniosły 120,5 mln zł, a zysk netto 4,8 mln zł.

Rok później przychody wzrosły do 151,6 mln zł, a zysk netto do 19,2 mln zł.

Plany na 2006 r. zakładają 300 mln zł przychodów i ok. 100 mln zł zysku.

**Ryszard Krauze posiada 1,1 mld akcji, czyli 67 proc. walorów Biotonu o wartości rynkowej 3,2 mld zł.**

Przewodniczący Rady Nadzorczej warszawskiego Biotonu i główny akcjonariusz tej spółki. Należący do niego Prokom Investment posiada 2/3 akcji Biotonu, należącego do najszybciej rozwijających się firm w kraju. Grupa Bioton zajmuje się produkcją oraz dystrybucją produktów biotechnologicznych (rekombinowana insulina ludzka) oraz leków generycznych (głównie antybiotyki). Produkty spółki wytwarzane są we własnych zakładach oraz kontraktowo przez partnerów zewnętrznych. Blisko 50 proc. sprzedaży stanowi sprzedaż rekombinowanej insuliny ludzkiej – spółka jest jedynym polskim producentem tego leku. Bioton kontroluje ok. 30 proc. krajowego rynku insuliny i przekroczył 2 proc. udziałów w rynku światowym.

Na początku 2005 r. firma bardzo udanie zadebiutowała na Giełdzie Papierów

Wartościowych w Warszawie i od tego czasu należy do największych hitów inwestycyjnych. Od momentu debiutu kurs jej akcji wzrósł ponad 10-krotnie. Bioton należy do indeksu WIG 20, skupiającego największe spółki giełdowe.

Okolo 1/3 produkcji Biotonu trafia na eksport. W 2005 r. spółka kupiła singapurską spółkę SciGen. We wrześniu Biotonowska insulina została dopuszczona do obrotu na terenie Rosji. W 2006 r. jej sprzedaż wyniesie 20 mln dol. W kolejnym roku wartość eksportu do tego kraju ma już wynieść 40–50 mln dol. Będzie to 1/5 tamtejszego rynku. W związku z planami ekspansji na rynki zagraniczne Bioton buduje obecnie fabrykę w Rosji, która na początku 2008 r. ruszy z produkcją form gotowych insuliny.

W listopadzie rozpoczęła się budowa fabryki Biotonu w Chinach, realizowana przez

*joint-venture* Hefei-SciGen-Bioton Biopharmaceutical Company Ltd. Według planów fabryka ta na początku 2009 r. wystartuje z produkcją. W Chinach spółka planuje uzyskać rejestrację insuliny w przyszłym roku. Ponadto na początku 2008 r. ma się rozpocząć produkcja substancji do wytwarzania insuliny w fabryce w Indiach.

Bioton wyznaczył już sobie kolejne cele. Trwają rozmowy na temat przejęcia kontrolnego pakietu w ukraińskiej spółce Indar (producent insuliny zwierzęcej), w której do tej pory Bioton miał 21 proc. akcji. Polscy naukowcy pracują także nad insuliną z innego szczepu, by wkroczyć do Europy Zachodniej i Ameryki. Tej, którą Bioton produkuje obecnie, nie może tam sprzedawać.

Dzisiaj moce produkcyjne spółki wynoszą 300 kg insuliny rocznie, w 2009 r. ma to być już 1200 kg. Wówczas spółka planuje mieć 5 proc. udziału w światowym rynku insuliny. Ryszard Krauze chce, aby za 6 lat co dziesiąte opakowanie tego specyfiku na świecie pochodziło z jego fabryk. – *W ciągu 2–3 lat przychody Biotonu zwiększą się niemal 10-krotnie, do 1,5 mld zł. Jeżeli spółka będzie się dynamicznie rozwijała, pomyślimy o wejściu na giełdę w Londynie lub w Nowym Jorku na Nasdaq* – zapowiada Krauze.

Firma chciałaby opracować nowy typ insuliny w ciągu najbliższych kilku lat. Byłby to produkt innowacyjny, czyli wymyślony i opatentowany przez nią. Poza tym Bioton chce poszerzyć swój asortyment o nowe leki: hormonalne, przeciwnowotworowe, antybiotyki, krople do oczu i preparaty przeciw cukrzycy oraz zapaleniu wątroby. Bioton podpisał z Instytutem Farmaceutycznym umowę o współpracy przy lekach przeciw cukrzycy. Firma prowadzi prace nad wprowadzeniem na rynek również innych leków. Chodzi o specyfiki biotechnologiczne.

Zatrudnienie w Biotonie znajduje 510 osób. ■

## 2. Jerzy Starak z rodziną

2,8 mld zł



1,5 mld zł



Przewodniczący Rady Nadzorczej Polpharmy i członek Rady Nadzorczej Polfy Lublin. Jest absolwentem Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Należy do niego 100 proc. akcji Polpharmy SA (przez spółkę Spectra Holding), a przez Polpharmę – 98 proc. akcji Medany Pharma Terpol Group SA. Jest również akcjonariuszem Herbapolu Lublin, a także Polfy Lublin. Współwłaścicielem tej ostatniej, wytwarzającej m.in. płyny infuzyjne, jest amerykański partner Staraka firma Baxter – producent płynów infuzyjnych i szczepionek.

W latach 80. Jerzy Starak prowadził kilka firm polonijnych. Po zmianie ustrojowej wprowadził do Polski m.in. Nutricię i Colgate-Palmolive. Na początku bieżącej dekady skoncentrował się na inwestycjach w branży farmaceutycznej.

Starogardzka Polpharma jest liderem krajowego rynku farmaceutycznego pod względem liczby sprzedawanych leków (ok. 11 proc. rynku) oraz wiceliderem pod względem wartości sprzedaży (ponad 5 proc. rynku). Właściciel spółki rozważa wprowadzenie jej akcji



W 2005 r. przychody Polpharmy wyniosły 900 mln zł, czyli 15 mln zł mniej niż rok wcześniej. Ubiegłoroczny zysk netto spółki wyniósł natomiast 157 mln zł i był o 1/4 niższy od poprzedniego (217 mln zł). Łącznie farmaceutyczne spółki kontrolowane przez Jerzego Staraka zanotowały w ubiegłym roku przychód w wysokości ok. 1,5 mld zł, a zysk netto wyniósł ok. 200 mln zł.

### Wartość farmaceutycznej części majątku Jerzego Staraka wynosi 2,8 mld zł.

na giełdę w Warszawie. Dojdzie do tego najwcześniej w drugiej połowie 2007 r. – *Przedtem należy jeszcze wzmocnić potencjał firmy, szczególnie w zakresie eksportu. Polpharma planuje zakup dwóch zagranicznych firm, aby rozbudować sieć dystrybucyjną. Z taką masą krytyczną przymierzmy się do debiutu* – zapowiada Starak.

Sprzedż zagraniczna stanowi 13 proc. przychodów starogardzkiej firmy. Główne rynki eksportowe to Rosja i kraje byłej WNP w segmencie leków oraz Ameryka Północna i UE w segmencie tzw. substancji farmaceutycznych.

W latach 2005–2006 Polpharma przeznaczyła na inwestycje ponad 200 mln zł. Do 2010 r. chce wprowadzić do produkcji 15 nowych substancji, część licencji na nie udało się jej sprzedać. Cztery kupili odbiorcy z Europy Zachodniej. Spółka zatrudnia ponad 1,7 tys. pracowników.

Przedsiębiorstwo Farmaceutyczne Medana Pharma Terpol w Sieradzu zajmuje się głównie produkcją leków pediatrycznych – kapsulek przeciwbólowych i przeciwgorączkowych oraz witamin dla dzieci. Jesienią ubiegłego roku zostały zapoczątkowane procesy integracyjne Pharmacy Terpolu i Polpharmy. W marcu 2005 r. nastąpiło połączenie struktur biur handlowych w zakresie działań przedstawicieli handlowych, a od 1 kwietnia także przedstawicieli medycznych. W wyniku spotkań przedstawicieli Pharma Terpol i Polpharmy opracowano też projekt nowego schematu organizacji logistyki.

Jedna czwarta produkcji Terpolu trafia na eksport, przede wszystkim do Rosji, na Ukrainę, Łotwę i do innych krajów byłego ZSRR. Do 2012 r. sieradzka firma ma zamiar przeznaczyć 160 mln zł na inwestycje. Ósmą część tej kwoty inwestuje w sieradzkiej podstrefie Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Na terenie ŁSSE Terpol uruchomi zakład produkcji tabletek z uży-



fol. Archiwum

ciem technologii wykorzystującej metodę mokrej granulacji. Dzięki temu zatrudni dodatkowo 40 osób.

Konsorcjum Spectra Holding i Baxter Terpol jest również właścicielem Lubelskich Zakładów Farmaceutycznych Polfa. Firma ta jest jednym z największych producentów płynów infuzyjnych i materiałów medycznych z tworzyw sztucznych w Polsce.

Do kapitałowego portfolio Staraka należy także Herbapol Lublin. W ciągu zaledwie kilku lat lubelska spółka z małej firmy przekształciła się w największą grupę zielarską w kraju. W skład grupy kapitałowej wchodzi spółki w Gdańsku, Białymstoku i Łodzi. Produkty są wytwarzane pod wspólną marką. Dziś w spółce pracuje 630 osób. ■



fol. PAP

W ubiegłym roku firma uzyskała przychody w wysokości 299,1 mln zł.

Były one nieco niższe – o 6 mln zł – niż w 2004 r.

Jednak w latach 1998–2005 r. spółka zwiększyła przychody

z 22,1 mln zł do niemal 300 mln zł.

**Wartość majątku Małgorzaty i Macieja Adamkiewiczów  
oceniaamy na 700 mln zł.**

### 3. **Małgorzata i Maciej Adamkiewiczowie**

**700** mln zł



**299,1** mln zł



Właściciele firmy farmaceutycznej Adamed. Maciej Adamkiewicz jest prezesem Zarządu, z wykształcenia lekarzem. Żona Małgorzata jest endokrynologiem.

Adamed powstał w 1986 r. Założył go ojciec dzisiejszego prezesa spółki. Początkowo firma specjalizowała się w produkcji preparatów ginekologicznych i sprzętu medycznego. W 1994 r. Adamed przeniósł się do nowej siedziby w Piętkowie k. Warszawy. Był to jeden z momentów przełomowych w historii firmy, gdyż ruszył wówczas pierwszy nowoczesny zakład produkcyjny. Dynamiczny rozwój sprawił, że w 1996 r. Adamed przekształcił się w spółkę z o.o. Ważną inwestycją była budowa zakładu w Ksawerowie na terenie Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Firma przeznaczyła na ten cel blisko 20 mln zł.

Kilka miesięcy temu Adamed podpisał umowę o dofinansowanie projektu na opracowanie innowacyjnego leku na cukrzycę. Fir-

ma otrzymała na ten cel łącznie 7,5 mln zł, z czego 75 proc. pochodzi z funduszy Unii Europejskiej, a reszta z budżetu państwa przeznaczonego na naukę. Adamed prowadzi projekt we współpracy z Uniwersytetem Warszawskim, Uniwersytetem Jagiellońskim oraz Akademią Medyczną w Gdańsku. Jest to pierwszy polski projekt leku innowacyjnego prowadzony w całości przez krajową firmę farmaceutyczną. Jego zakończenie jest planowane na listopad 2008 r.

Na badania nad nowymi lekami firma przeznaczyła w mijającym roku ok. 20 mln zł. Pieniądze te wydała przede wszystkim na prace nad farmaceutykami innowacyjnymi. Spółka pracuje także m.in. nad innowacyjnym specyfikiem przeciwko nowotworom. Prace nad nim mogą się zakończyć za kilka lat. Do tego czasu firma będzie sprzedawać leki generyczne, a więc kopie produktów innowacyjnych, które nie są już chronione patentami.

W kwietniu do aptek w Stanach Zjednoczonych trafiły urządzenia medyczne Adamedu, które stosuje się w leczeniu nietrzymania moczu i obniżenia narządów rodnych u kobiet. – *Te przypadłości należą w Ameryce do siedmiu najpoważniejszych schorzeń* – twierdzi Maciej Adamkiewicz. Trwa rejestracja produktów spółki w Arabii Saudyjskiej, gdzie będzie ona działać jako pierwsza polska firma farmaceutyczna. W 2003 r. wartość eksportu Adamedu wyniosła 0,5 mln dol., w 2005 r. wzrosła do 6 mln dol., a w 2006 r. ma już wynieść 10 mln dol.

Adamed otworzył niedawno przedstawicielstwo na Ukrainie. Jest to siódmy rynek eksportowy Adamedu w Europie i jeden z dwóch, na których zdecydował się otworzyć własne przedstawicielstwo. Do tej pory polska spółka eksportowała wyroby do Hiszpanii, Portugalii, Chorwacji, Czech, Słowacji i na Węgry. Firma zamierza też rozpocząć sprzedaż leków m.in. w krajach Zatoki Perskiej. W planach jest też ekspansja w Turcji, Finlandii, Austrii, Rosji i na Białorusi. Firma zatrudnia ok. 400 osób. ■



foto. Agencja Agora

## 4. Zyta i Andrzej Olszewscy

**530** mln zł 

**3,1** mld zł 



Andrzej Olszewski posiada największy pakiet akcji i pełni funkcję przewodniczącego Rady Nadzorczej katowickiego Farmacolu. Jest absolwentem Akademii Wychowania Fizycznego w Katowicach. Zyta Ol-

szewscy zaczęli w 1990 r. od kupienia prywatyzowanej apteki, potem otworzyli kolejną. Zaopatrywanie własnych aptek dało początek hurtowni farmaceutycznej. Początkowo działała jako niewielka firma. Została 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. Pod koniec 1996 r. nastąpiło przekształcenie Farmacolu w spółkę akcyjną, a na początku 1998 r. przeprowadzono publiczną emisję akcji. Tą drogą firma pozyskała 91 mln zł. Debiut giełdowy nastąpił 23 kwietnia 1998 r.

Grupę Farmacol tworzą m.in. Cefarm Kielce, Cefarm Szczecin, Cefarm Wrocław, Cefarm Warszawa, Eskulap Tarnów

Przychody całej grupy w 2005 r. wyniosły 3,1 mld zł i były o 9,8 proc. wyższe niż rok wcześniej. Zysk netto wyniósł 68 mln zł i był o ponad 10 mln zł wyższy od uzyskanego w 2004 r. Po trzech kwartałach 2006 r. przychody spółki wynoszą 2,52 mld zł, a zysk netto 37,5 mln zł. Prognozuje się, że przychody firmy w 2006 r. powinny być o jedną dziesiątą wyższe niż w 2005 r. Wartość firmy jest obecnie wyceniana na miliard złotych.

**Akcje znajdujące się w rękach rodziny Olszewskich warte są 530 mln zł.**

szewska jest drugim pod względem liczby posiadanych akcji akcjonariuszem Farmacolu i członkiem Rady Nadzorczej firmy. Ukończyła Wydział Farmacji Akademii Medycznej w Krakowie. Dzieci Olszewskich – Anna i Maciej – także zasiadają w Radzie Nadzorczej spółki.

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





fol. Forum

centrali pracuje 320 osób). Ponadto Farmacol stworzył własną sieć aptek, która liczy ponad 100 placówek.

Dzisiaj Grupa Farmacol jest drugą pod względem wielkości spółką zajmującą się dystrybucją leków. Kontroluje niemal 20 proc. rynku hurtowej sprzedaży medykamentów. Udział firmy w rynku rósł przede wszystkim dzięki kolejnym przejęciom. Na przykład kupno w 2002 r. warszawskiego Cefarmu (ostatnia jak do tej pory taka inwestycja spółki) przyniosło 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. Małżeństwo Olszewskich zapowiada kolejne akwizycje. Farmacol ma na ten cel przeznaczyć ok. 100 mln zł. Ostatnie 3 lata poświęcono w firmie przede wszystkim na udoskonaleniu istniejącej już sieci.

Spółka zatrudnia 1,4 tys. pracowników.

Farmacol SA jest również właścicielem restauracji Bourbon w Katowicach oraz pięciogwiazdkowego hotelu Belweder w Ustroniu, mającego bogatą bazę leczniczo-rehabilitacyjną. Zyta i Andrzej Olszewscy są właścicielami większościowego pakietu akcji Farmacolu – 50,04 proc. akcji uprzywilejowanych daje im 62,8 proc. głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy spółki. Ponadto 2,3 proc. walorów firmy należy do dzieci Olszewskich – Macieja i Anny Rutkowskiej. ■

## 5. Grażyna, Andrzej, Jacek i Wojciech Furmanowie

370 mln zł 

170 mln zł 



Rodzina Furmanów jest właścicielem większości akcji pabianickich firm Aflofarm Fabryka Leków i Aflofarm Farmacja Polska.

Wojciech Furman jest prezesem Zarządu Aflofarmu Fabryki Leków. Pełni też funkcję członka Zarządu Aflofarmu Farmacji. Ukończył studia na Wydziale Zarządzania w Katedrze Zarządzania Przedsiębiorstwem Uniwersytetu Łódzkiego. Ze spółkami Aflofarm jest związany od 2003 r. Początkowo pracował na stanowisku asystenta Zarządu. W 2004 r. został dyrektorem ds. handlowych. Odpowiada za współpracę z wszystkimi dystrybutorami i działalność przedstawicieli handlowych, a także za prowadzone działania eksportowe. Stanowisko prezesa Zarządu Aflofarm Fabryka Leków sp. z o.o. objął w mijającym roku.

W 2005 r. przychody Aflofarmu osiągnęły poziom ok. 170 mln zł.

Były wyższe o 74 proc. od wypracowanych rok wcześniej.

### Akcje rodziny Furmanów w Aflofarmie są warte 370 mln zł.

Jacek Furman w 2006 r. zastąpił Andrzeja Furmana (na zdjęciu), swego ojca na fotelu prezesa Zarządu Aflofarmu Farmacji Polska. Jest również członkiem Zarządu firmy Aflofarm Fabryka Leków. Jest absolwentem Uniwersytetu Łódzkiego. Stworzył autorski pakiet rozwiązań marketingowych *Marketing profesjonalny*. W Aflofarmie pracuje od 1998 r. Najpierw był dyrektorem marketingu, a od 2002 r. członkiem Zarządu odpowiedzialnym za działania i strategię marketingową firmy. Grażyna Furman jest członkiem rad nadzorczych obu Aflofarmów.

Historia firmy Furmanów sięga 1989 r. Wtedy w Pabianicach powstała spółka Aflopa. Początkowo zajmowała się wyłącznie handlem farmaceutykami. Po roku działalności hurtownia farmaceutyczna posiadała 4 oddziały – w Pabianicach, Wrocławiu, Radomiu i Bielsku-Białej. Celem właścicieli była jednak produkcja leków. Przełomowy dla Aflopy był 1993 r. Wtedy przedsiębiorstwo skoncentrowało się na wytwarzaniu medykamentów. Początkowo były to proste preparaty galenowe, ale z biegiem czasu rozpoczęto produkcję leków złożonych. Do 1997 r. oferta asortymentowa rozszerzyła się do blisko 100 preparatów. W tym samym roku podjęta została decyzja o sprzedaży hurtowni i skoncentrowaniu się na produkcji leków.

W 2002 r. Aflopa została przekształcona w dwie niezależne spółki. Powstały Aflofarm Farmacja Polska i Aflofarm Fabryka Leków. Dzisiaj Aflofarm produkuje leki w 3 nowoczesnych zakładach mieszczących się w Pabianicach, Rzgowie i Ksawerowie, w których łącznie pracuje ok. 290 osób. Firma działa na terenie Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. W asortymencie firmy znajduje się ok. 150 pozycji, na które składają się głównie leki OTC.

Firma specjalizuje się w produkcji form płynnych, tj. syropów, zawiesin, kropli, spirytusów i innych, jak i form suchych – kapsulek żelatynowych twardych, tabletek, drażetek, proszków, proszków musujących oraz maści i kremów. Aflofarm posiada park maszynowy przygotowany do produkcji i pakowania leków w blistry, słoiczki, butelki, tuby, saszetki i kartoniki. Zautomatyzowany i skomputeryzowany proces produkcyjny spełnia standardy międzynarodowego systemu zapewnienia jakości GMP (*Good Manufacturing Practice*). Pabianicka spółka jest producentem m.in. syropu Herbapect, tabletek Rutinacea czy herbatki dla niemowląt Kopruś.

Według danych IMS w 2005 r. spółki Aflofarm zajmowały 6. miejsce na krajowym rynku farmaceutycznym. Obecnie w ofercie firm znajduje się ok. 150 preparatów. Obie spółki sprzedają wyroby nie tylko na terenie całego kraju, ale i na eksport. Intensywne działania sprzedażowe i marketingowe oraz wprowadzanie do oferty wielu nowych preparatów pozwala osiągać coroczny wzrost sprzedaży i udziałów w rynku. Obecnie średnia dynamika spółek Aflofarm kształtuje się na poziomie 174,2 proc. ■





Ubiegłoroczne przychody grupy wyniosły 138,8 mln zł,  
a zysk netto 27 mln zł. Rok wcześniej wypracowała ona  
odpowiednio 129,3 mln zł i 31,8 mln zł.

Wartość firmy Szwarczyńskiego i Ostrowicza wynosi 300 mln zł.

## 6. Waldemar Szwarczyński Andrzej Ostrowicz

300 mln zł 

138,8 mln zł 



Założyciele i współwłaściciele poznańskiej firmy Biofarm sp. z o.o. Waldemar Szwarczyński zajmuje fotel jej prezesa Zarządu. Jest doktorem farmacji. Ukończył Wydział Farmacji Akademii Medycznej w Poznaniu. Jest także absolwentem 2-letnich studiów MBA przy Nottingham Trent University oraz kursu zarządzania zorganizowanego przez York University w Toronto – Kanada. Należy do *Lions Club*, pełni także funkcję radcy Wielkopolskiej Izby Przemysłowo-Handlowej w Poznaniu.

Andrzej Ostrowicz jest członkiem Zarządu Biofarmu. Podobnie jak współnik jest doktorem farmacji i absolwentem tego samego wydziału. Jest specjalistą analityki farmaceutycznej. Odbił staż naukowy w Centralnym Laboratorium Niemieckich Aptekarzy w Eschborn (Niemcy) i na Uniwersytecie w Wageningen w Holandii.

Biofarm został założony w 1988 r. Wcześniej, od 1982 r., Waldemar Szwarczyński wraz z żoną mgr farm. Grażyną Szwarczyńską prowadzili firmę wytwarzającą

preparaty kosmetyczne i dietetyczne. Zdobyli sobie uznanie na rynku.

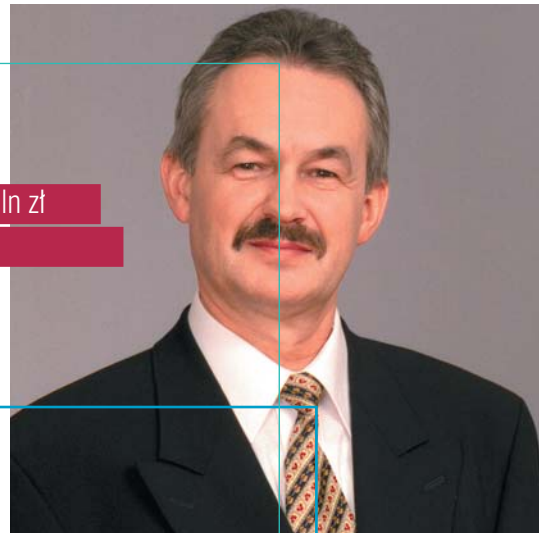
Od początku lat 90. Biofarm produkuje leki etyczne i OTC oraz prowadzi działalność marketingową. Jest firmą specjalizującą się w lekach odtwórczych. Jedną z istotnych grup produkowanych preparatów są leki roślinne. Spółka rejestruje swoje preparaty na rynkach Europy Środkowowschodniej i na Dalekim Wschodzie. Od 2001 r. firma posiada certyfikat GMP, potwierdzający spełnienie najwyższych standardów jakości produkcji farmaceutycznej. W 2003 r. spółka kupiła najnowocześniejszą, w pełni zautomatyzowaną, wykonaną w standardzie GMP tabletkarkę Synthesis 500. Inwestycja została współfinansowana środkami Unii Europejskiej, dzięki programowi Phare 2001 Fundusz Dotacji Inwestycyjnych.

Siedziba Biofarmu jest zlokalizowana na obszarze 1,5 ha w Poznaniu. Zatrudnienie w firmie znajduje ok. 210 osób. Spółka systematycznie zwiększa liczbę wytwarzanych produktów farmaceutycznych. Aktualna oferta na krajowym rynku obejmuje ok. 30 leków. Cztery z nich są produkowane na licencji firmy Gebro Fieberbrunn Company z Austrii. Pozostałe preparaty zostały w całości opracowane przez poznańską firmę.

Grupa Kapitałowa Biofarm obejmuje 2 spółki: Biofarm sp. z o.o. oraz Biofarm – Hurt sp. z o.o. Ta ostatnia powstała w 1996 r., a działalność rozpoczęła 3 lata później. Na koniec 2005 r. Biofarm posiadał kapitał własny w wysokości 90,6 mln zł. ■

Przychody spółki w 2005 r. wyniosły 106,8 mln zł  
i były niemal o 1/5 wyższe niż rok wcześniej.

Majątek Stanisława Hana szacujemy na 270 mln zł.



fol. Archiwum

7. Stanisław Han  
270 mln zł



106,8 mln zł



Doktor nauk biologicznych, absolwent Wydziału Farmacji Akademii Medycznej we Wrocławiu. Większościowy udziałowiec (99,6 proc. akcji) wrocławskiej spółki Hasco-Lek, ma także 20 proc. udziałów w przedsiębiorstwie Hasco-Lek Dystrybucja sp. z o.o., które zajmuje się dystrybucją lekarstw i preparatów medycznych. Jeden z założycieli, a obecnie wiceprezes Polskiej Izby Przemysłu Farmaceutycznego i Wyrobów Medycznych Polfarmed.

Przedsiębiorstwo Produkcji Farmaceutycznej Hasco-Lek powstało w 1984 r. we Wrocławiu. Początkowo wytwarzało kosmetyki, a wraz z transformacją gospodarczą początku lat 90. rozpoczęło produkcję pierwszych farmaceutyków. Były to syropy na bazie surowców naturalnych. Przełom w historii firmy to wybudowanie w 1999 r. nowoczesnego zakładu produkcyjnego. Obecnie Hasco-Lek oferuje największy w kraju asortyment preparatów w formie kapsułek elastycznych.

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

sco-Lek podpisało porozumienie z Akademią Medyczną we Wrocławiu w sprawie utworzenia nowej specjalności na Wydziale Farmacji – farmacji przemysłowej. Jest to pierwsze tego typu przedsięwzięcie w kraju, które stanowi odpowiedź na zmieniające się trendy na rynku pracy. W ramach kształcenia na nowej specjalności Hasco-Lek współtworzy program studiów oraz udostępni studentom nowoczesne laboratoria i wydziały produkcyjne. W połowie mijającego roku firma kupiła teren w podwrocławskich Siechnicach. Zostanie tam przeniesiony i rozbudowany jeden z wydziałów produkcyjnych. Realizacja inwestycji ma się rozpocząć w najbliższych miesiącach.

Firma oferuje 186 produktów dostępnych w ponad 270 dawkach i postaciach. Są to leki o działaniu m.in. przeciwalergicznym, przeciwbólowym, przeciwpriężbiennym, przeciwkaszlowym, nasercowym, preparaty stosowane w profilaktyce schorzeń układu moczowego i gruczołu krokowego, skóry, układu krążenia, narządu wzroku oraz witaminy, minerały i suplementy diety. Produkuje je w postaci kapsułek, tabletek, maści, żeli, płynów. Sztandarowe produkty to przeciwalergiczny Loratan, antystresowy MBE, przeciwzapalny Hascosept oraz suplementy diety z serii Naturkaps. Nowości to: wspomagający odbudowę stawów Recalcin Complex, przeciwbólowy Ibum Forte oraz nutrikosmetyk Rokivium.

Według IMS Poland w końcu października 2006 r. Hasco-Lek zajmowało 11. pozycję pod względem liczby sprzedanych opakowań produktów wśród 724 badanych firm. Natomiast wg wartości sprzedaży przedsiębiorstwo ulokowało się na 48. miejscu. Firma eksportuje wyroby do krajów UE oraz Norwegii, Izraela, Rumunii, Gruzji, Wietnamu, Jemenu, Mongolii i Azerbejdżanu.

Hasco-Lek posiada certyfikaty czterech systemów zarządzania jakością: GMP, GLP, ISO 14001 i HACCP, który wdrożyła w 2006 r. Firma zatrudnia 470 osób. ■

W 2005 r. spółka Polfarmex uzyskała przychody w wysokości 91,5 mln zł. Były one wyższe o 26,1 proc. od wypracowanych rok wcześniej.  
Zysk netto spółki w 2005 r. wyniósł 6,2 mln zł.

Wartość firmy Mieczysława Wośko wyceniamy na 250 mln zł.

8. Mieczysław Wośko  
250 mln zł



91,5 mln zł



Prezes i właściciel kutnowskiej spółki Polfarmex. Firma jest producentem gotowych form oraz półproduktów dla branży farmaceutycznej. Powstała w 1989 r. Początkowo zajmowała się importem leków i surowców. Z czasem przeszła na produkcję i sprzedaż zarówno leków gotowych na rynek krajowy, jak i półproduktów na rynki zagraniczne.

W styczniu 2001 r. przedsiębiorstwo przekształciło się w spółkę akcyjną, zaś w grudniu otrzymało certyfikat systemu jakości ISO 9001:2000. Produkty spółki wytwarzane są zgodnie z zasadami dobrej praktyki wytwarzania (GMP), dobrej praktyki higienicznej (GHP) oraz systemu HACCP zgodnego z *Codex Alimentarius*. Obecnie firma zatrudnia 520 osób, z czego 46 proc. stanowią osoby z wyższym wykształceniem. Energiczna, dobrze wykształcona załoga stanowi fundament uzyskiwania dobrych wyników w rozwoju produkcji i sprzedaży w dalszych latach.

W 2003 r. firma rozpoczęła budowę własnej sieci przedstawicieli terenowych.

Grupa ta dzisiaj liczy ponad 100 osób i dalej się rozwija. Daje to możliwość prowadzenia działań promocyjnych skierowanych do lekarzy różnych specjalności w całej Polsce. Polfarmex posiada w swojej ofercie 50 pozycji produktowych w różnych dawkach i wielkościach opakowań. Są to głównie leki na receptę (RX), które stanowią ok. 70 proc. wartości sprzedaży całkowitej firmy, jak i preparaty dostępne bez recepty (OTC) oraz suplementy diety, dietetyczne środki spożywcze (Redukta Line) i kosmetyki (szampony Dermetin i Noell), przy czym asortyment jest stale rozszerzany. Spółka jest jednym z większych krajowych producentów suplementów wapnia oraz soli glukozydowych dla przemysłu farmaceutycznego, weterynaryjnego, chemicznego i spożywczego w Polsce. W listopadzie Polfarmex wprowadził do sprzedaży nowy suplement diety pod nazwą Forbactil.

Spółka rozwija także eksport, który obejmuje Rosję, kraje Europy Zachodniej, Ameryki Północnej, Ameryki Południowej oraz Balkany.

Ostatnią ważną inwestycją Polfarmeksu jest oddanie do użytku budynku produkcyjno-laboratoryjnego. Został on wybudowany wg standardów GMP. Znajdują się w nim 3 kondygnacje o łącznej powierzchni użytkowej 3190 m kw. Część produkcyjna na parterze zacznie działać pod koniec 2006 r., natomiast pozostałe piętra w drugim kwartale 2007 r. Pracę w nowym budynku znajdzie ponad 100 osób. ■



Przychód ze sprzedaży w 2005 r. wyniósł ok. 115 mln zł i był o 12 proc. wyższy niż rok wcześniej.

Firma Wojciecha Soszyńskiego jest warta ok. 240 mln zł.



fol. Archiwum

9. **Wojciech Soszyński**  
**240** mln zł



**115** mln zł



Właściciel i prezes Zarządu firmy farmaceutyczno-kosmetycznej Oceanic. Oceanic powstał w 1981 r. Ponad 20 lat temu w firmie opracowano recepturę pierwszego preparatu antyalergicznego – był to krem półtłusty AA (antyalergiczny). Sukces rynkowy produktu zapoczątkował powstanie gamy antyalergicznym kosmetyków do pielęgnacji twarzy i ciała dla kobiet, mężczyzn, młodzieży i dzieci.

Oceanic należy do największych producentów kosmetyków pielęgnacyjnych. W grupie kosmetyków do oczyszczania twarzy udziały wartościowe wynoszą 12 proc. (toniki) i 13 proc. (mleczka). Mleczka do demakijażu firmy Oceanic zajmują trzecią pozycję na rynku, natomiast toniki są na czwartym miejscu. Biorąc pod uwagę wszystkie preparaty pielęgnacyjne do twarzy (kremy, maseczki itp.), wartościowe udziały wynoszą 10 proc. W asortymencie firmy bardzo ważną kategorią są również kosmetyki dla mężczyzn. Linia AA Men zajmuje drugą pozycję na rynku z udziałami wynoszącymi 18 proc.

Spółka produkuje ponad 800 tys. sztuk wyrobów miesięcznie. W asortymencie

Oceanic jest obecnie ponad 200 preparatów kosmetycznych pod wspólną marką AA: massmarketowe linie pielęgnacyjne dla kobiet, młodzieży i dzieci, massmarketowa linia do pielęgnacji ciała, linia pielęgnacyjna dla mężczyzn, semiselektywne linie pielęgnacyjne dla kobiet, semiselektywne linie do pielęgnacji ciała, linie dermokosmetyków Ocerin (kremy, szampony i pielęgnacja ciała). Linia Ocerin Dermo-ekspert to linia, w skład której wchodzi preparaty uzupełniające leczenie atopowego zapalenia skóry oraz chorób skóry głowy i włosów, takich jak łupież czy łuszczyca, oraz maści dermatologiczne. Kolejnym etapem rozwoju spółki będą leki etyczne do miejscowego stosowania podczas leczenia dermatoz, m.in. alergii.

W Laboratorium Farmaceutyczno-Kosmetycznym Oceanic zatrudnionych jest 270 osób. Siedziba firmy mieści się w Trąbkach Małych koło Gdańska. Wyroby spółki są obecne na 20 rynkach świata – w kilku krajach Unii Europejskiej (Czechy, Słowacja, Litwa, Łotwa, Węgry, Niemcy, Dania), w Europie Środkowowschodniej (Rosja, Białoruś, Rumunia, Bułgaria, Ukraina) oraz w Austrii, Finlandii, RPA, Stanach Zjednoczonych, Kanadzie, Egipcie, Libanie i Jordanii. Eksport kosmetyków AA stanowi piątą część produkcji, w ciągu najbliższych lat firma planuje zwiększyć ten udział do 40 proc.

Oceanic zajmuje 2. miejsce wśród polskich firm kosmetycznych pod względem udziałów wartościowych oraz 4. miejsce na polskim rynku kosmetycznym. Fabryka spełnia wymagania GMP. Firma posiada certyfikat systemu zarządzania jakością ISO 9001:2000.

Szefowie firmy przewidują w 2006 r. wzrost przychodów o 15 proc. Przyczyni się do tego duża liczba nowości – w mijającym roku Oceanic wprowadził kilka nowych linii, czyli kilkadziesiąt nowych produktów. ■



fol. PAP

W 2005 r. Przedsiębiorstwo Farmaceutyczno-Chemiczne Profarm uzyskało przychody w wysokości 239,8 mln zł (rok wcześniej 256,4 mln zł), co oznacza zmniejszenie o 6,4 proc. Zysk netto wyniósł 10 mln zł (wobec 12,2 mln zł w 2004 r.).

**Wartość majątku właścicieli Profarmu szacuje się na 210 mln zł.**

**10.** Władysław Kociak  
Jerzy Stęczniewski

**210** mln zł 

**239,8** mln zł 



Właściciele warszawskiego Przedsiębiorstwa Farmaceutyczno-Chemicznego Profarm. Obaj są magistrami farmacji. Władysław Kociak pełni funkcję prezesa Zarządu spółki. Jerzy Stęczniewski (na zdjęciu) jest jej wiceprezesem.

Profarm powstał w 1989 r. Spółka prowadzi hurtowy i detaliczny obrót lekami, środkami farmaceutycznymi, materiałami medycznymi, a także odżywkami dietetycznymi. Realizuje także zamówienia na produkty lecznicze niezarejestrowane w Polsce w ramach tzw. importu docelowego.

wego. Ma zezwolenie na prowadzenie składu konsygnacyjnego.

Posiada nowoczesną hurtownię farmaceutyczną w obiekcie stanowiącym własność firmy, zlokalizowanym w Starej Iwicznej. Własnością firmy są także 2 apteki ogólnodostępne, mieszczące się w Warszawie. W placówkach tych prowadzone są szkolenia zawodowe studentów farmacji, techników farmaceutycznych, stażystów oraz szkolenia specjalizacyjne w zakresie farmacji aptecznej. Warszawska firma współpracuje z mniej więcej 30 zagranicznymi firmami farmaceutycznymi, prowadząc składy leków i środków farmaceutycznych lub będąc ich wyłącznym bądź generalnym dystrybutorem. Są to m.in. GlaxoSmithKline, UCB Pharma, Farchim, AstraZeneca, Penex, Organon Technika, Technilab, Norton czy Medagro. Spółka jest również wyłącznym dystrybutorem wyrobów firm Ranbaxy Laboratories i Beaufour Ipsen International. Hurtownia Farmaceutyczna Profarm zaopatruje w leki, środki farmaceutyczne i materiały medyczne wymienionych firm (oraz innych firm farmaceutycznych zagranicznych i krajowych) zakłady opieki zdrowotnej (publiczne i niepubliczne), hurtownie i apteki ogólnodostępne. Średnio obsługuje ok. 500 szpitali, 300 hurtowni i 150 aptek zlokalizowanych na terenie całego kraju. Dostawy realizuje własnym transportem, przystosowanym do przewozu każdego rodzaju produktów leczniczych.

Profarm bierze udział w blisko 90 przetargach miesięcznie. W firmie zatrudnionych jest 103 pracowników. W tej grupie znajduje się 18 farmaceutów legitymujących się tytułami doktorów habilitowanych farmacji, doktorów farmacji, specjalistów I i II stopnia farmacji aptecznej i klinicznej z wieloletnią praktyką zawodową. ■

W 2005 r. Laboratorium Kosmetyczne Dr Eris osiągnęło przychód w wysokości 102 mln zł. Był on o 4,4 proc. wyższy niż rok wcześniej. Spółka wypracowała też zysk netto w wysokości 14,1 mln zł.

Wartość majątku Ireny Eris i Henryka Orfingera oceniamy na 200 mln zł.



fol. Agencja Agora

## 11. Irena Eris Henryk Orfinger

200 mln zł 

102 mln zł 



Małżeństwo, do którego należy Laboratorium Kosmetyczne Dr Irena Eris.

Irena Eris ukończyła Wydział Farmacji na Akademii Medycznej w Warszawie. W Laboratorium Kosmetycznym Dr Irena Eris zajmuje stanowisko dyrektora ds. badań i rozwoju. Od początku istnienia firmy zajmuje się kreowaniem nowych produktów i zarządza procesem ich powstawania.

Henryk Orfinger jest absolwentem Wydziału Transportu Politechniki Warszawskiej. Pełni funkcję przewodniczącego Rady Nadzorczej spółki Dr Irena Eris. Przewodniczy także Radzie Głównej Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych oraz jest prezesem Polskiego Związku Pracodawców Prywatnych Branży Kosmetycznej, a także członkiem Polskiej Rady Biznesu. W 2005 r. został czasowo wybrany prezydentem Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan. Od stycznia 2006 r. pełni funkcję prezesa Zarządu Zachodniomazurskiej Lokalnej Organizacji Turystycznej, której celem jest wspomaganie rozwoju turystyki w zachodniej części Mazur.

Laboratorium Kosmetyczne Dr Irena Eris powstało w 1983 r. W domowym warsztacie Irena Eris wyprodukowała pierwszy krem. 4 lata później laboratorium otworzyło nowy zakład w Piasecznie. W 1995 r. swe podwoje otworzył pierwszy Kosmetyczny Instytut Dr Irena Eris. Dzisiaj działa ich już 28 (w tym 3 za granicą – w Moskwie, Kaliningradzie i Bogocie). W 1998 r. firma jako pierwsza w Europie zastosowała w kosmetyku witaminę K. 3 lata później powstało Centrum Naukowo-Badawcze Dr Irena Eris, w którym prowadzone są unikalne badania *in vitro* na komórkach ludzkiej skóry.

Firma zatrudnia ok. 500 pracowników. Większość załogi Laboratorium Kosmetycznego Dr Irena Eris to kobiety. Spółka wytwarza i dystrybuuje blisko 400 kosmetyków. Ponadto oferuje 50 autorskich zabiegów kosmetycznych, składających się na *Program profesjonalny Dr Irena Eris*.

Do małżeństwa należą też 2 hotele spa. Pierwszy, który powstał 9 lat temu, znajduje się w Krynicy-Zdroju. Po sukcesie hotelu w Krynicy-Zdroju pół roku temu swe podwoje otworzył Hotel Spa Dr Irena Eris Wzgórza Dylewskie w Wysokiej Wsi na Mazurach. Jest 2-krotnie większy niż ośrodek krynicki. Ma 97 pokoi noclegowych, a centrum spa zajmuje 1000 m kw. Znajduje się tam 35 gabinetów kosmetycznych. Całość inwestycji pochłonęła ok. 50 mln zł. Niedawno oba hotele jako pierwsze w Polsce otrzymały certyfikat ISPA.

Spółka eksportuje swe wyroby do 21 krajów na całym świecie i właśnie w eksporcie właściciele upatrują głównej szansy na rozwój.

W pierwszym półroczu 2006 r. przychody Laboratorium Kosmetycznego Dr Irena Eris zwiększyły się o 30 proc. To po części wynik ożywienia rynku, ale w większym stopniu zasługa ponad 50 nowości, jakie firma wprowadziła w tym czasie do sklepów. W całym 2006 r. szefowie firmy przewidują wzrost jej przychodów o 1/4, do ok. 128 mln zł. ■



W 2004 r. roku spółka Promed uzyskała przychody w wysokości

44 mln zł i zysk netto na poziomie 5 mln zł.

Rok później przychody wzrosły do ponad 70 mln zł,

a plan sprzedaży usług i aparatury medycznej na 2006 r.

zakłada przekroczenie 100 mln zł.

**Majątek rodziny Wojciecha Pasynkiewicza jest wyceniany na 190 mln zł.**

## 12. Wojciech Pasynkiewicz z rodziną

190 mln zł



44 mln zł



Współwłaściciel warszawskiej spółki Promed SA. Jest jej dyrektorem i członkiem Zarządu. Promed to firma rodzinna. Żona Wojciecha Pasynkiewicza – Jolanta – zajmuje fotel wiceprezesa Zarządu. Wojciech Pasynkiewicz jest lekarzem, absolwentem Akademii Medycznej w Warszawie.

Promed został założony w grudniu 1987 r. Jest zatem jedną z najstarszych prywatnych firm branży medycznej w Polsce, zajmującą się dostawami sprzętu i aparatury medycznej dla służby zdrowia. Firma jest wyłącznym przedstawicielem na rynku polskim takich firm międzynarodowych, jak GE Healthcare, Trumpf Kreuzer Medizin Systeme GmbH + Co. KG, Masimo, Pulsion Medical Systems AG, Aspect Medical Systems, Bowa Electronic, Intersurgical, Arrow International, Hospira, Aitecs.

Spółka zajmuje się kompleksową promocją aparatury i sprzętu medycznego, jego dostawami i serwisem. Z uwagi na charakter i specyfikę sprzętu medycznego wykształciły się w firmie dwa główne działy. Pierwszym z nich jest dział medyczny, zajmujący się pro-

mocją i sprzedażą specjalistycznego sprzętu jednorazowego użytku, przeznaczonego dla wszystkich oddziałów zabiegowych szpitali. Drugim jest dział aparatury medycznej, koncentrujący się na promocji i sprzedaży sprzętu dla oddziałów radiologii, anestezjologii i intensywnej terapii oraz bloków operacyjnych. Promed specjalizuje się w kompleksowym wyposażaniu bloków operacyjnych, oddziałów intensywnej terapii oraz radiologicznych. W firmie pracuje niemal 100 osób.

Spółka zajmuje dominującą pozycję na rynku, dysponując 50-procentowym udziałem w sektorze aparatów do znieczulania, 40 proc. rynku w sektorze kardiomonitorów i ponad 30 proc. w sektorze sprzętu radiologicznego, rezonansu magnetycznego, a także tomografów.

Wśród największych sukcesów firmy można wymienić kompleksowe wyposażenie szpitali lub całych oddziałów szpitalnych w Rybniku (Szpital Wojewódzki nr 3), Bielsku-Białej (Szpital Wojewódzki), Łodzi (szpital przy pl. Hallera), Warszawie (Centralny Szpital Kliniczny AM, Instytut Hematologii), Mielcu, Rzeszowie (Szpital Wojewódzki nr 2), Gdańsku (szpital Akademii Medycznej), Chojnicach, Ostrołęce (Wojewódzki Szpital Zespolony) Zamościu, Radomiu (Wojewódzki Szpital Specjalistyczny) Gliwicach (Górnośląskie Centrum Onkologii), Kielcach (Świętokrzyskie Centrum Onkologii, Szpital Kardiochirurgiczny) i Łomży (Szpital Wojewódzki).

Spółka z powodzeniem uczestniczy w przetargach organizowanych przez Fundację Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy, Fundację Polsat i Fundację TVN. Od 15 lat organizuje własną konferencję naukową w Mierkach pod Olsztynem, przeznaczoną dla czołowych anestezjologów w kraju.

Promed jest strategicznym udziałowcem firmy Kardiofon, będącej wiodącą w Polsce firmą w dziedzinie rozwiązań telemedycznych.

Wszystkie akcje Promedu należą do Wojciecha Pasynkiewicza oraz członków jego rodziny. ■

Przychody firmy Ziaja w 2005 r. wyniosły 80,3 mln zł.

Były o 6,1 proc. wyższe od uzyskanych rok wcześniej.

Zysk netto firmy wyniósł 11,1 mln zł i był o 2 mln wyższy

od wypracowanego rok wcześniej.

Wartość majątku Aleksandry i Zenona Ziajów wynosi 170 mln zł.



fol. Agencja Kosycarz Foto Press KFP

## 13. Aleksandra i Zenon Ziajowie

170 mln zł



80,3 mln zł



Do małżeństwa Ziajów należy Zakład Produkcji Leków Ziaja w Gdańsku. Zenon Ziaja jest magistrem farmacji. Przez 20 lat pracował w aptece. W momencie przemian gospodarczo-ekonomicznych 1989 r. postanowił założyć własną firmę, produkującą farmaceutyki i kosmetyki. Tworząc recepturę pierwszego kremu, chciał, aby łączył on właściwości maści leczniczej i dobrego środka do pielęgnacji ciała oraz był przyjazny dla skóry. W rezultacie powstał pierwszy krem Ziaja – Naturalny Krem Oliwkowy. Wkrótce do budowy przedsiębiorstwa włączyła się żona Zenona Ziai – Aleksandra, z wykształcenia farmaceutka. Kilka lat później, po ukończeniu studiów do rodziców dołączyły dzieci i ich współmałżonkowie. Zatem Ziaja to klasyczna pokoleniowa firma rodzinna.

Dzisiaj gdańska firma produkuje ponad 130 rodzajów wyrobów (kosmetyków i maści leczniczych) do pielęgnacji skóry twarzy, ciała i włosów. W 2004 r. na rynek krajowy i na eksport (m.in. do USA, Kanady, Austrii, Niemiec, Czech, na Litwę,

Ukrainę, do Turcji) trafiło ok. 30 mln opakowań kosmetyków.

Gdańska spółka nastawiła się na niedrogie, masowe produkty. Jej klienci przekonali się, że za niską lub średnią cenę wcale nie otrzymują gorszego towaru. Ziaja stosuje wysokiej jakości surowce i nowoczesne technologie produkcji. Nie spieszy się natomiast z wprowadzaniem rynkowych nowinek, co robią producenci droższych kosmetyków. – *Od początku naszym założeniem było produkowanie 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 małych 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 firma posiada na Kaszubach ujęcie wody pitnej zlokalizowane w strefie ochrony. Ziajowie dysponują nowoczesną bazą badawczą zorganizowaną w laboratoriach badawczo-rozwojowym, fizyko-chemicznym i mikrobiologicznym. Produkcja farmaceutyczna jest zgodna ze standardem GMP. Spółka dysponuje siecią 14 regionalnych oddziałów w całej Polsce. W 2005 r. Ziaja skoncentrowała się na produkcji leków, które generują już kilkanaście procent przychodów ze sprzedaży. Na inwestycje w tej dziedzinie przeznaczono ok. 5 mln zł. Kupiono nowe maszyny oraz technologie. Ruszyła przewidziana na 3 lata budowa hali produkcyjnej za ok. 14 mln zł. Najpopularniejszymi farmaceutykami produkowanymi przez spółkę są krem Clotrimazolom, maści ichtiolowe, nagietkowe i pięciornikowe oraz żele Diklozija (przeciwbołowe, przeciwzapalne). W firmie pracuje ok. 200 osób. Kolejne 200 osób zatrudniają przedstawicielstwa spółki. ■



fol. Fotorzepa

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

W ubiegłym roku jego spółka uzyskała 1,4 mld zł przychodów

i wypracowała 9,8 mln zł zysku netto.

Plany na 2006 r. zakładają ok. 1,6 mld zł przychodów i wzrost zysku do 12 mln zł.

Wartość akcji Kazimierza Herby wynosi 150 mln zł.

## 14. Kazimierz Herba

150 mln zł



1,4 mld zł



Absolwent Wydziału Handlu Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Założyciel toruńskiej spółki Torfarm. Od 1994 r. pełni funkcję prezesa Zarządu tej firmy. Jest również członkiem Rady Łoży Toruńskiej Business Centre Club.

Torfarm powstał w 1990 r. jako spółka rodzinna. Utworzyli ją: Katarzyna Herba – znana toruńska farmaceutka, oraz jej syn – Kazimierz Herba. On sam przyznaje, że koncepcję firmy wymyśliła i pomogła zrealizować jego matka. Na początku lat 90. przejęła na własność aptekę, w której wcześniej pracowała. Mając trudności z zaopatrzeniem, namówiła syna na założenie hurtowni leków. I tak powstała spółka cywilna Torfarm. Po kilku miesiącach Kazimierz Herba do pracy w hurtowni przekonał swoją żonę, również absolwentkę Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Dzisiaj jest ona przewodniczącą Rady Nadzorczej spółki. Ona z kolei namówiła do współpra-

cy swoją siostrę, obecną dyrektorkę oddziału Torfarmu w Bydgoszczy. – *Od tej pory firmę budowaliśmy razem* – mówi prezes. – *Każdy z nas musiał być magazynierem, kierowcą, dostawcą i pracownikiem administracji, bo od samego 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 bieżącej dekady Torfarm uzyskał zasięg ogólnopolski. Od tego momentu sieć handlowa firmy obejmuje ponad 90 proc. powierzchni kraju. W Torfarmie zatrudnienie znajduje ok. 1,4 tys. pracowników.

Jednym z najważniejszych wydarzeń dla firmy Kazimierza Herby był debiut na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Nastąpiło to jesienią 2004 r. Wpływy z emisji akcji wyniosły 31 mln zł. W większości (23 mln zł) te pieniądze przeznaczone zostały na zwiększenie środków obrotowych.

– *Chcemy przejmować spółki z branży. Ale tylko takie, które – podobnie jak my – nie mają własnych sieci aptek* – mówił na początku mijającego roku Kazimierz Herba. Słowa szybko poparł czynami, ponieważ pół roku później toruńska hurtownia kupiła za 20 mln zł ponad 40 proc. udziałów hurtowni farmaceutycznej Galenica-Silfarm, a do końca 2006 r. miała nabyć pozostałe niespełna 60 proc. Po tej transakcji udział Torfarmu w polskim rynku hurtu leków wyniesie ok. 16 proc. Tym samym firma stanie się drugim pod względem wielkości operatorem w branży. Tymczasem władze Torfarmu nie ukrywają, że na przejściu Galeniki nie zakończą ekspansji. Spółka chce być liderem w branży, dlatego prezes Herba zapowiada kolejne przejścia i fuzje. – *Interesują nas tylko duże*





fol. Fotorzepa

spółki, o obrotach sięgających kilkaset milionów złotych – mówi.

Dotychczas Galenica-Silfarm była największym z dostawców leków wchodzących w skład Grupy Apofarm, która zrzesza kilkanaście hurtowni znajdujących się w rękach ok. 4 tys. aptekarzy z całej Polski. W ubiegłym roku Galenica-Silfarm wypracowała przychody wynoszące ok. 980 mln zł. Dodając do tego ponad 1,4 mld zł ubiegłorocznych przychodów Torfarmu, otrzymujemy firmę z przychodami 2,4 mld zł, co oznacza, że do toruńskiej spółki należy dzisiaj ok. 16 proc. krajowego rynku dystrybucji leków. Dla porównania, 10 lat temu było to zaledwie 0,5 proc. Kapitał własny firmy wynosi ok. 80 mln zł. Jej oferta asortymentowa obejmuje ok. 18 tys. produktów farmaceutycznych i materiałów medycznych. Cała grupa zatrudnia ponad 2 tys. pracowników.

Torfarm liczy, że w najbliższych miesiącach przeprowadzi jeszcze jedną akwizycję. Spółka interesuje się większymi, nienotowanymi na warszawskiej giełdzie hurtowniami farmaceutycznymi, generującymi kilkaset milionów złotych obrotów rocznie. Mówi się nawet o możliwości fuzji Torfarmu z Prosperem. ■

## 15. Jacek Sz wajcowski Zbigniew Molenda

140 mln zł 

3,9 mld zł 



Są współzałożycielami największej w Polsce firmy zajmującej się hurtową dystrybucją leków – Polskiej Grupy Farmaceutycznej SA. Jacek Sz wajcowski (na zdjęciu) pełni funkcję prezesa PGF. Skończył Wydział Mechaniczny Politechniki Łódzkiej. Zbigniew Molenda zajmuje stanowisko członka Zarządu PGF.

Spółka kontroluje ponad 20 proc. krajowego rynku dystrybucji leków (przez rok powiększyła swój stan posiadania o ok. 2 punkty procentowe). Założkiem PGF była spółka Medicines, która jako pierwsza z branży zadebiutowała na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Środki pozyskane dzięki inwestorom giełdowym – ok. 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 PGF wchodzi kilkanaście spółek, które zaopatrują ok. 8 tys. aptek w całej Polsce. W stałej ofercie handlowej firma ma ok. 18 tys. pozycji asortymentowych. W grupie pracuje ponad 4 tys. osób.

Dużo kontrowersji wywołało ubiegłoroczne przejęcie przez PGF spółki Apteki Polskie (ok. 100 aptek na terenie całego kraju). Za przejmowaną firmę inwestor zapłacił 18,8 mln dol. Po tej transakcji PGF dysponuje siecią ponad 300 aptek (ok. 3 proc. wszystkich w kraju). Tym samym firma przekroczyła próg 1 proc. udziału w rynku w poszczególnych województwach, a tego zabrania prawo. Prezes Szwajcowski nie przejmuje się jednak i bez ogródek przyznaje, że gdy pojawi się

więcej połowę udziałów. Zamiarem jest opracowanie nowego medykamentu zapobiegającego chorobom układu krążenia. Byłby to specyfik chroniony patentem na całym świecie, a więc farmaceutyk innowacyjny. W sierpniu ubiegłego roku powstała firma Pharmena North America – 80 proc. udziałów w niej ma Pharmena, pozostałe należą do amerykańskich inwestorów. Właśnie oni wyłożą 10 mln dol. na badania. Amerykańska spółka ma także sprzedawać w USA inne produkty Pharmeny, m.in. szampon przeciw wypadaniu włosów.

Polska Grupa Farmaceutyczna chce w ciągu kilku lat kontrolować 30 proc. dystrybucji rynku leków w Polsce. – *Chcemy też nadal zwiększać liczbę aptek współpracujących z nami w ramach programu „Dbam o zdrowie”* – mówi Jacek Szwajcowski. W mijającym roku ich liczba ma przekroczyć tysiąc.

**Największy polski dostawca leków do aptek i szpitali zanotował w 2005 r. przychody w wysokości 3,9 mld zł, a zysk netto wyniósł 52,1 mln zł wobec odpowiednio – 3,7 mld zł i 41 mln zł rok wcześniej. W 2006 r. firma zamierza przekroczyć 4 mld zł przychodów, a zysk netto w dalszym ciągu ma rosnąć w tempie dwucyfrowym.**

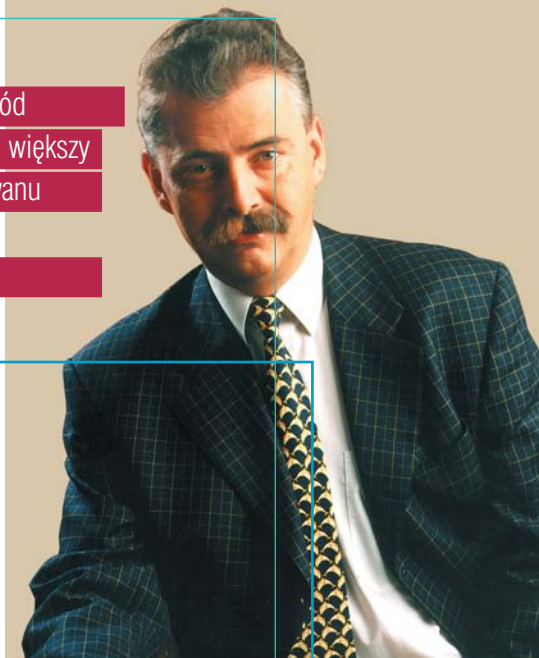
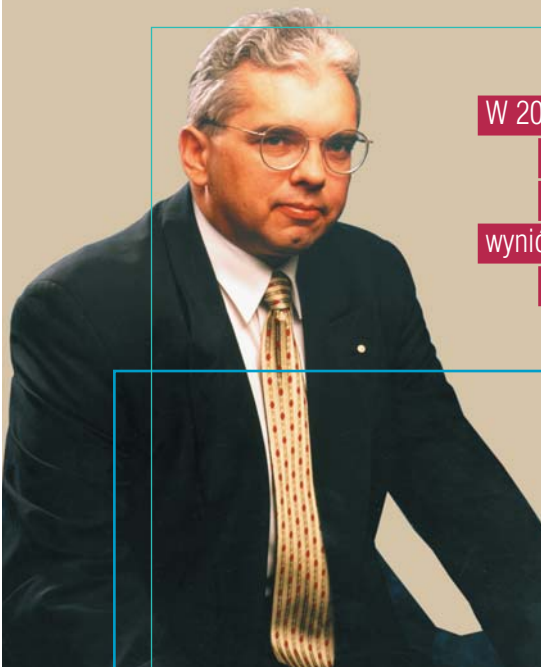
### **Giełdowy majątek współwłaścicieli PGF warty jest niespełna 140 mln zł.**

okazja kupienia kolejnych firm handlujących farmaceutykami, bez problemu znajdzie środki na ich przejęcie.

Okazja pojawiła się niedawno. PGF złożyła akces przejęcia litewskiej sieci Euro Apteka, liczącej 60 placówek. Agresywnym marketingiem ta litewska sieć zjednała sobie duże grono klientów, ale zraziła środowisko polskich farmaceutów. Ponadto w orbicie zainteresowań PGF znajduje się także Cefarm Białystok (posiada ok. 30 aptek). Ta kwestia rozstrzygnie się najprawdopodobniej w pierwszym półroczu 2007 r. Prace nad lekiem biotechnologicznym prowadzi w USA firma Pharmena, w której PGF ma mniej

Do Jacka Szwajcowskiego należy prawie 11 proc. kapitału akcyjnego spółki (1 310 612 akcji). Walory te rynek wycenia na ok. 90 mln zł (wartość całej PGF wynosi ok. 850 mln zł). Akcje Molendy (716 580) warte są ponad 50 mln zł.

Rola Szwajcowskiego 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 WZA, a Molenda niespełna 16 proc., co przy dość znacznym rozdrobieniu właścicielskim sprawia, że ich zdanie ma decydujące znaczenie przy podejmowaniu kluczowych decyzji. ■



W 2005 r. przedsiębiorstwo wypracowało przychód w wysokości 326,5 mln zł, czyli o 13 proc. większy niż w poprzednim roku. Zysk po opodatkowaniu wyniósł 5,8 mln zł. Do 2010 r. właściciele zamierzają uzyskać przyrost przychodów rzędu 10–15 proc. rocznie.

Majątek właścicieli Hand-Produ szacujemy na 130 mln zł.

fol. (2x) Archiwum

## 16. Leszek Rafał Bolesław Kukolewski

130 mln zł



326,5 mln zł



Są założycielami i właścicielami warszawskiej firmy Hand-Prod. Leszek Rafał (na zdjęciu z lewej) pełni funkcję dyrektora naczelnego w firmie, a Bolesław Kukolewski (na zdjęciu z prawej) zajmuje fotel dyrektora generalnego. Obaj posiadają po połowie akcji spółki.

Hand-Prod jest jedną z najstarszych prywatnych firm medycznych w Polsce – powstał w 1986 r. Pomysłem na firmę była dystrybucja sprzętu – początkowo diagnostycznego i aparatury naukowej – dla placówek leczniczych i ośrodków naukowych polskiej służby zdrowia. Z czasem firma zaczęła poszerzać swoje zainteresowania o inne dziedziny medycyny, takie jak chirurgia od 1989 r. oraz leki od 1992 r.

Dzisiaj Hand-Prod jest dostawcą leków i wysoko specjalistycznych produktów me-

dycznych dla placówek polskiej służby zdrowia. Obsługuje ponad 600 szpitali, 700 aptek, większość hurtowni farmaceutycznych oraz instytuty naukowo-badawcze. Oferowane produkty zostały pogrupowane 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) oraz diabetologia (glukometry i dedykowane do nich testy paskowe, służące do samokontroli dla chorych na cukrzycę). Ostatni dział generuje ok. 50 proc. obrotów firmy.

Największym sukcesem – jak twierdzą jej właściciele – jest opanowanie 53 proc. rynku monitorowania cukrzycy i pełna oferta dla stacji dializ.

Hand-Prod angażuje się w akcje promujące postawy prozdrowotne i prospołeczne. Przykładem jest ogólnopolska akcja edukacyjna o nazwie *Wstrzymajmy falę cukrzycy*. W ramach trwającego 4 lata przedsięwzięcia bezpłatnie przebadano ponad 80 tys. osób. Ponadto spółka wraz z Zarządem Głównym Polskiego Stowarzyszenia Diabetyków jest wydawcą miesięcznika *Diabetyk*, skierowanego do chorych na cukrzycę i lekarzy pierwszego kontaktu.

Spółka ma 4 biura regionalne w województwach mazowieckim, wielkopolskim, śląskim i pomorskim. Zatrudnienie w Hand-Prodzie znajdują 122 osoby. ■





fol. Archiwum

W 2005 r. Centrum Medyczne Enel-Med zanotowało przychody w wysokości 46,73 mln zł (wobec 40 mln zł rok wcześniej). Zysk netto wyniósł ok. 7 mln zł. Szefowie firmy prognozują, że w mijającym roku jej przychody sięgną 65 mln zł.

**Wartość majątku rodziny Rozwadowskich szacujemy na 120 mln zł.**

## 17. Anna i Adam Rozwadowscy

**120** mln zł



**46,73** mln zł



Małżeństwo, do którego należy warszawskie Centrum Medyczne Enel-Med. Adam Rozwadowski od 1993 r., czyli od momentu powstania firmy, jest jej dyrektorem generalnym. Ukończył studia na Politechnice 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.

W pierwszych założeniach Enel-Med miał być jedynie kliniką stomatologiczną, jednak w połowie lat 90. powstał pomysł rozszerzenia kliniki o część ogólnomedyczną. W 1998 r. spółka otworzyła własny szpital na warszawskim Zaciszu, dysponujący dwiema salami operacyjnymi. Następnie powstawały przychodnie w Atrium

Plaza (1999 i 2002 r.), Blue City (2004 r.) oraz w Arkadii (2005 r.). W 2003 r. firma jako pierwsza w Polsce uruchomiła znany na całym świecie system transmisji obrazu medycznego w standardzie DICOM 3.0. System ten pozwala na jednoczesną współpracę specjalistów z wielu, często bardzo oddalonych od siebie ośrodków medycznych.

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 organizmu – *24 h dla zdrowia* oraz program kompleksowej diagnostyki kardiologicznej – *Szybka ścieżka kardiologiczna*, który pozwala m.in. określić ryzyko wystąpienia choroby wieńcowej i zawału serca.

Firma jako jedyne prywatne centrum medyczne w Warszawie, a także jedna z nielicznych placówek medycznych w Polsce posiada 16-rzędowy tomograf komputerowy (LightSpeed 16) z najnowocześniejszym oprogramowaniem. Aparat ten pozwala na wykonywanie nieinwazyjnych, precyzyjnych badań wykrywających patologie niemożliwe do wykrycia w inny sposób.

W kwietniu mijającego roku Enel-Med uruchomił Centrum Diagnostyczne w Szpitalu Bielańskim, natomiast w sierpniu do dyspozycji pacjentów oddano również pierwszy oddział poza Warszawą – w Poznaniu. Dziś Centrum Medyczne Enel-Med to 7 oddziałów.

Ponadto firma posiada Klinikę Stomatologiczną z 17 gabinetami i 4 pracowniami RTG. Zatrudnia specjalistów z zakresu stomatologii dziecięcej, zachowawczej dorosłych, ortodontji, chirurgii, protetyki i implantologii. Z kolei laboratorium protezyczne posiada linię technologiczną do pro-

W 2005 r. Natur Produkt Zdrovit wypracował ok. 88,2 mln zł przychodów.

To poprawa o 12,9 proc. w stosunku do roku poprzedniego.

Zysk netto firmy wyniósł 8,8 mln zł.

Wartość majątku trzech współwłaścicieli Zdrovitu wynosi 110 mln zł.

dukcji protez tytanowych osadzanych na implantach. Wykonuje wszystkie rodzaje prac z zakresu nowoczesnej protetyki – połowa działalności jest świadczona na rzecz innych klinik. Zespół poradni specjalistycznych zatrudnia lekarzy wszystkich specjalności.

W 2004 r. powstało Centrum Teleradiologii Enel-Med. Realizuje ono opisy badań tomografii komputerowej i rezonansu magnetycznego, wykorzystując zdalny przekaz obrazów z odległych ośrodków medycznych przez szerokopasmowy Internet. Rodzina Rozwadowskich posiada 91 proc. udziałów w spółce. Centrum Teleradiologii planuje w najbliższych latach otwarcie 6 centrów diagnostyki obrazowej w szpitalach na terenie Polski.

Do końca 2007 r. Enel-Med zamierza otworzyć 4 nowe przychodnie we Wrocławiu, Gdańsku, Krakowie i Warszawie.

W spółce pracuje ponad 620 osób, w tym 500 lekarzy. 80 proc. kadry medycznej posiada II stopień specjalizacji. Z usług firmy korzysta 280 tys. pacjentów. ■



## 18. Tomasz Purwin Marek Jędrzejczak Mirosław Kalisiewicz

110 mln zł



88,2 mln zł



Posiadają ponad połowę akcji spółki Natur Produkt Zdrovit. Reszta należy do niemieckiego współwłaściciela. Tomasz Purwin jest prezesem firmy Natur Produkt Zdrovit. Firma została założona w 1991 r. Na początku zajmowała się rozpowszechnianiem produktów farmaceutycznych znanych na rynkach europejskich. Z czasem jednak, gdy właściciele przestali zadowalać wyłącznie dystrybucją, firma zajęła się wytwarzaniem preparatów leczniczych. W latach 1994–1996 przy współpracy i wykorzystaniu technologii niemieckich firm Krüger, Dr. Scheffler oraz Dr. Theiss wybudowano fabrykę farmaceutyczną Natur Produkt Pharma. W tym przedsięwzięciu inwestorzy wykorzystali obiekty dawnej Spółdzielni Inwalidów w Ostrowi Mazowieckiej. W budynkach przeprowadzono gruntowny remont pomieszczeń i instalacji, tak aby sprostać wysokim normom określonym przez standardy europejskie. Opląciło się. Potwierdzeniem wysiłku

było uzyskanie przez Natur Produkt Zdrowit certyfikatu GMP.

W fabryce rozpoczęto produkcję znanych witamin musujących Zdrowit i Additiva oraz kilku własnych marek leków OTC, takich jak Babicum, Multivitol, Rutokal C itd. Hitem rynkowym firmy jest natomiast seria Zdrowit, która została nagrodzona Polskim Godłem Promocyjnym Teraz Polska w 13. edycji konkursu na najlepsze produkty i usługi. Asortyment Natur Produkt obejmuje preparaty witaminowe, mineralne i ziołowe środki lecznicze, a także leki OTC i kosmetyki. Jest on stale poszerzany. Najnowszymi produktami spółki są: V-Piryna Zdrowit, Uronat Zdrowit i Zdrowit Magnum.

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 jest zaplecze analityczne. Laboratorium jest zdolne do wykonania oznaczeń mikrobiologicznych zarówno gotowych produktów farmaceutycznych i kosmetycznych, jak również opakowań oraz badań fizykochemicznych na potrzeby farmacji i przemysłu kosmetycznego.

Firma eksportuje swe wyroby m.in. do Czech, Rumunii, Bułgarii, Serbii, Rosji, na Ukrainę i Słowację.

W spółce jest zatrudnionych 106 pracowników. Na inwestycje spółka przeznaczająca rocznie kilka milionów złotych. Firma była sponsorem festiwalu muzycznego Top Trendy. Jej właściciele wspierają także Centrum Rehabilitacji, Edukacji i Opieki TPD *Helenów*. ■

19. **Dagmara Rogińska-Sawicka**  
**Edmund Rogiński**

100 mln zł 

135 mln zł 



Współwłaściciele wrocławskiego Centrum Zaopatrzenia Medycznego Cezal SA. Edmund Rogiński zajmuje fotel prezesa Zarządu. Do niego należy większość akcji spółki. Ukończył Akademię Ekonomiczną we Wrocławiu. Jego córka Dagmara Rogińska-Sawicka jest absolwentką tej samej uczelni. Pracę w Cezalu zaczęła po ukończeniu studiów. Dzisiaj pełni w nim funkcje wiceprezesa Zarządu i dyrektora zarządzającego.

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



w Krakowie, Opolu, Poznaniu, Słupsku i Gdańsku.

Przedsiębiorstwa Grupy Cezal specjalizują się w kompleksowym zaopatrzeniu jednostek służby zdrowia w sprzęt medyczny jednorazowego użytku, materiały medyczne, aparaturę medyczną, sprzęt i materiały stomatologiczne, meble i bieliznę szpitalną, wyposażenie laboratoriów, odczynniki chemiczne, środki dezynfekcyjne, błony i aparaty RTG oraz wszelkie inne produkty, które znajdują zastosowanie w służbie zdrowia.

Grupa Cezal stanowi największą na polskim rynku firmę w swojej branży. Współpracuje z ponad 2,5 tys. dostawców

Wrocławiu. Proces został zakończony w 2006 r. CZM Cezal Wrocław jest jednostką dominującą, posiadającą pełną

**W 2005 r. skonsolidowane przychody Grupy Cezal wyniosły 135 mln zł.**

**Zysk netto wyniósł 4,5 mln zł.**

**Wartość majątku rodziny Rogińskich szacuje się na 100 mln zł.**

krajowych i z 84 firmami zagranicznymi w 23 na krajach na świecie.

Równoległe z budową Grupy Cezal rozwijała się sieć sprzedaży detalicznej z ofertą skierowaną do indywidualnych odbiorców, przede wszystkim prywatnych gabinetów lekarskich i stomatologicznych. Dzisiaj Cezal posiada 16 sklepów zlokalizowanych we Wrocławiu (2 sklepy), Opolu, Krakowie (2 sklepy), Tarnowie, Świdnicy, Legnicy, Jeleniej Górze, Ostrowie Wielkopolskim, Lesznie, Poznaniu, Gdańsku, Gdyni, Słupsku i Koszalinie. Plany przewidują dalszą rozbudowę sieci sprzedaży detalicznej i zwiększenie liczby przedstawicieli handlowych.

W 2002 r. rozpoczęła się konsolidacja Grupy i przekształcanie jej w przedsiębiorstwo wielooddziałowe z centralą we

kontrolę kapitałową nad Grupą. Wraz z oddziałem w Krakowie 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 zgodnie z normą EN ISO 9001:2000.

Plany na 2007 r. i następne lata zakładają dalszy wzrost sprzedaży, rozszerzenie oferty handlowej. Ważnym przedsięwzięciem w nadchodzącym roku będzie zakup i wdrożenie nowoczesnego systemu informatycznego, który pozwoli na znacznie bardziej efektywne zarządzanie rozproszoną strukturą organizacyjną spółki. ■



W 2005 r. przychody spółki wyniosły 49,8 mln zł, a zysk netto prawie 19 mln zł.

W mijającym roku firma chce uzyskać 65,7 mln zł przychodów, a w 2008 r. już 108,8 mln zł. Zysk netto ma wynieść wówczas 28,2 mln zł. Pierwsze półrocze przyniosło spółce 7,93 mln zł zysku netto przy 28,21 mln zł przychodów.

Wartość walorów znajdujących się w rękach Czerneckiego i Wyszogrodzkiego wynosi 90 mln zł.

## 20. Andrzej Czernecki Wojciech Wyszogrodzki

90 mln zł 

49,8 mln zł 



Właściciele niemal połowy akcji spółki HTL Strefa. Andrzej Czernecki (na zdjęciu z lewej) jest doktorem fizyki. W HTL Strefa pełni funkcję prezesa Zarządu. Wojciech Wyszogrodzki (na zdjęciu z prawej) zajmuje fotel dyrektora generalnego.

HTL Strefa mieści się w Ozorkowie. Od 1995 r. spółka jest producentem i eksporterem wyrobów medycznych. Jej specjalnością jest produkcja nakłuwaczy bezpiecznych stosowanych do użytku klinicznego (najlepszych na świecie) oraz lancetów personalnych do użytku osobistego. Niemal całość produkcji przeznaczona jest na eksport (w 2005 r. generował on 98 proc. przychodów). Głównym rynkiem są Stany Zjednoczone (86 proc. całości sprzedaży), a kolejnym – Niemcy (3 proc.). Wyroby firmy są też sprzedawane do Szwecji i Danii. Pod względem wartości w strukturze sprzedaży dominujący udział mają nakłuwacze bezpieczne, chociaż ich udział w całości sprzedaży zmniejszył się, szczególnie w momencie wprowadzenia lancetu

personalnego Microlet dla Bayer HealthCare (69 proc. w 2005 r. w porównaniu z 91 proc. rok wcześniej).

Fabryka HTL Strefa powstała w 2001 r. w Ozorkowie w granicach Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Zakład stosuje najnowocześniejsze technologie produkcji nakłuwaczy szpitalnych oraz lancetów do użytku domowego, włączając w to sterylne środowisko produkcji igieł obtrzyniętych, zgodne z amerykańskim standardem *class 100 000*.

15 listopada 2006 r. spółka zadebiutowała na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie. W publicznej ofercie jej walory sprzedawano po 36 zł. W dniu debiutu akcje osiągnęły *przebitkę* 106 proc., by po kilku dniach osiągnąć rekordowy poziom 141 zł za sztukę. Ponad 5 proc. akcji spółki nabyli właściciele Biotonu.

Celem oferty publicznej było pozyskanie środków na finansowanie rozpoczętego na początku 2006 r. programu inwestycyjnego. Większość środków firma przeznaczy na budowę nowej fabryki w Łęczycy o wartości 40 mln zł. Władze spółki prowadzą też rozmowy w sprawie przejęć, jednak na pierwsze efekty nie ma co liczyć wcześniej niż pod koniec 2007 r. Przejęcie dotyczyłoby rynku amerykańskiego. – *Interesują nas firmy o wartości 30–50 mln dol., z działalnością komplementarną, stosujące podobne technologie* – mówi prezes Czernecki. W związku z tym nie wyklucza on wejścia na amerykańską giełdę Nasdaq. Miałyby to nastąpić do 2010 r. Prezes chciałby w ten sposób pozyskać 50–90 mln dol. Zatrudnienie w HTL Strefa znajduje 200 osób. Prezes Czernecki i dyrektor Wyszogrodzki posiadają 48,15 proc. akcji spółki HTL Strefa. Do pierwszego należy 514 tys. akcji (40,31 proc. kapitału akcyjnego) o wartości rynkowej 72 mln zł. Wojciech Wyszogrodzki jest właścicielem 100 tys. akcji (7,84 proc.), które są warte 14 mln zł. ■

W 2005 r. Intra osiągnęła przychody w wysokości 297,5 mln zł  
(rok wcześniej – 270,5 mln zł), co oznacza wynik lepszy o 1/10.

Zysk netto spółki wyniósł 1,8 mln zł.

Majątek Stanisława Bogdańskiego  
szacuje się na 80 mln zł.

## 21. Stanisław Bogdański

80 mln zł 

297,5 mln zł 



Właściciel i prezes Zarządu spółki Intra sp. z o.o., warszawskiej hurtowni farmaceutycznej. Firma istnieje na rynku od 1991 r. i koncentruje się na dystrybucji produktów leczniczych, materiałów medycznych, środków higieny osobistej i kosmetyków w centralnej części Polski.

Spółka utrzymuje również kontakty handlowe z kontrahentami w innych rejonach kraju. Do grona dostawców Intry należy większość koncernów i producentów leków obecnych na polskim rynku farmaceutycznym. W hurtowni znajduje zatrudnienie 167 pracowników.

Od maja 2003 r. biura i magazyny firmy zlokalizowane są w nowej siedzibie, odpowiadającej wszelkim kryteriom wynikającym z przepisów ustawy *Prawo farmaceutyczne*. Intra jest akcjonariuszem Organizacji Polskich Dystrybutorów Farmaceutycznych, będącej porozumieniem kilku polskich hurtowni regionalnych aktywnie działających na rzecz rozwoju polskiego rynku farmaceutycznego. Zrzeszona w ramach OPDF, jest regionalnym patronem programu *Apteka bliska sercu*. ■

## 22. Aleksander Żurek

75 mln zł 

262,6 mln zł 



Założyciel, właściciel i prezes Zarządu spółki Salus International. Aleksander Żurek jest magistrem farmacji, absolwentem Wydziału Farmaceutycznego Akademii Medycznej w Krakowie.

Spółka Salus International istnieje od 1991 r. i należy do grona średniej wielkości hurtowni farmaceutycznych. Szczególnie silną pozycję ma na południu kraju, ale zasięg jej działania obejmuje nawet Mazowsze. Salus International jest bezpośrednim dystrybutorem: Abbott Laboratories, Aveflor, Ebeve Pharma, Baxter AG, Baxter Oncology, Chauvin Ankerpharm, Dr Muller Pharma, Gerot Pharmazeutika, Medac, Schering-Plough, Spofa Praha, PRO.MED Praha, Pliva-Lachema, Noventis (Intercaps), Zentiva.

Istotną gałęzią działalności jest import docelowy leków niezarejestrowanych w Polsce, który Salus prowadzi od 1995 r. Trzy lata później powstał w nim dział importu – eksportu, który nawiązał kontakty handlowe z firmami (producentami, dystrybutorami, odbiorcami detalicznymi) w Niemczech, Rosji, Wielkiej Brytanii, Austrii, na Węgrzech, w RPA, Kenii, Pakistanie, Indiach, Arabii Saudyjskiej, Chile, Peru, Brazylii, Wenezueli i Australii.





fol. Archiwum

Przychody spółki w 2005 r. wyniosły 262,6 mln zł,  
(rok wcześniej niespełna 200 mln zł), co oznacza,  
że były o 1/3 wyższe niż w 2004 r. Zysk netto wyniósł 3,3 mln zł.

Wartość firmy Aleksandra Żurka  
wyceniamy na 75 mln zł.

Zespół pracowników i osób współpracujących z Salusem liczy ponad 100 osób. Podstawę działalności stanowi zaopatrzenie przeszło 300 aptek otwartych, 100 szpitalnych, 80 hurtowni farmaceutycznych oraz 3 tys. gabinetów stomatologicznych. Produkty dystrybuowane przez Salus to leki krajowe i zagraniczne, kosmetyki, leki homeopatyczne, leki stomatologiczne. Prowadzi on także sprzedaż materiałów medycznych i sprzętu stomatologicznego. Apteki szpitalne, hurtownie farmaceutyczne i gabinety stomatologiczne zaopatruje w całej Polsce, natomiast apteki otwarte w województwach śląskim, małopolskim, opolskim, świętokrzyskim, łódzkim i mazowieckim.

Obok rozwijania podstawowej działalności spółka jest zaangażowana w organizowanie międzynarodowych szkoleń dla aptekarzy. Jako przedstawicielstwo w Polsce największych europejskich targów farmaceutycznych Expopharm (Niemcy) Salus 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. W ubiegłym roku Salus International był głównym sponsorem pierwszej Polsko-Niemieckiej Farmaceutycznej Konferencji Naukowo-Szkoleniowej w Krakowie.

Niedawno firma rozpoczęła wdrażanie programu lojalnościowego dla klientów aptek *Ta apteka to zdrowie i opieka*. Zdaniem twórców to pierwszy taki program, który nie uzależnia apteki od dostawcy leków, czyli hurtowni farmaceutycznych.

W 2005 r. Salus International osiągnął jedną z najwyższych progresji przychodów w branży. ■

## 23. Hanna Gerber-Leszczyszyn Piotr Gerber Jarosław Leszczyszyn

65 mln zł 

27,5 mln zł 



Posiadają niemal 73 proc. akcji wrocławskiej spółki EMC Instytut Medyczny. Piotr Gerber (na zdjęciu) jest jej prezesem i głównym akcjonariuszem, mającym większość akcji (55,3 proc.). Jest także jednym z założycieli i członkiem Zarządu Ogólnopolskiego Stowarzyszenia Szpitali Niepublicznych. Jarosław Leszczyszyn pełni funkcję wiceprezesa Zarządu EMC i jest drugim pod względem posiadanych aktywów akcjonariuszem firmy (13,1 proc.). Hanna Gerber-Leszczyszyn zajmuje stanowisko przewodniczącej Rady Nadzorczej firmy i posiada 4,4 proc. jej akcji. Wszyscy troje dysponują akcjami uprzywilejowanymi, dzięki czemu wspólnie kontrolują 78,6 proc. głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy EMC.

W ramach Grupy Kapitałowej EMC Instytut Medyczny SA działają szpitale oraz przychodnie świadczące szeroki zakres usług



fol. Archiwum

W 2005 r. EMC podwoił swe przychody do poziomu 27,5 mln zł (rok wcześniej – 13,2 mln zł). Firma wygenerowała zysk w wysokości 0,63 mln zł (rok wcześniej odnotowała stratę 0,1 mln zł). Po pierwszym półroczu 2006 r. zysk netto wynosi 0,44 mln zł.

**Majątek trzech największych akcjonariuszy spółki EMC Instytut Medyczny wart jest 65 mln zł.**

medycznych. EMC Instytut Medyczny SA w swoich placówkach świadczy zarówno usługi finansowane przez NFZ w ramach powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego, jak i usługi, które są opłacane wyłącznie przez pacjentów. Usługi medyczne finansowane przez NFZ w ramach powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego w 2006 r. stanowiły ok. 70 proc. przychodów

Utworzenie spółki EuroMediCare Instytut Medyczny nastąpiło w 2000 r., a na początku kolejnego roku został we Wrocławiu otwarty Szpital Specjalistyczny z Przychodnią EuroMediCare. W styczniu 2002 r. EMC jako pierwszy szpital w Polsce uzyskał globalny certyfikat jakości ISO 9001:2000. To jedyna prywatna firma w naszym kraju, która ma kilka szpitali. Działają one m.in. we Wrocławiu, w Ozimku k. Opola oraz w Ząbkowicach Śląskich. We wrześniu 2005 r. spółka przejęła Szpital św. Jerzego w Kamieniu Pomorskim. Powstał on w miejsce likwidowanego szpitala powiatowego. Pod koniec 2005 r. EMC dokupił 48 proc. udziałów w firmie Lubmed, której już wcześniej był większościowym udziałowcem. Tym samym zwiększył swoje zaangażowanie w lubelskiej spółce do 99,7 proc.

Na początku 2006 r. we Wrocławiu rozpoczęła działalność Przychodnia przy Łowickiej, na bazie przejętej od Zespołu Elektrociepłowni Wrocławskich Kogeneracja SA przychodni lekarskiej Energetyk, natomiast w połowie mijającego roku EMC kupił udziały w spółce Mikulicz sp. z o.o., do której należy powiatowy szpital w Świebodzicach.

W rezultacie wrocławska spółka posiada już sieć 7 placówek leczniczych.

Pod koniec lipca 2005 r. spółka zadebiutowała na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Nabywców znalazło 1,5 mln akcji. W ofercie publicznej każda kosztowała 7,6 zł. Dzięki temu EMC Instytut Medyczny uzyskał 11,4 mln zł. Nie wiele ponad pół roku po debiucie giełdowym akcje były droższe już o prawie 150 proc. i osiągnęły poziom 18,5 zł. Wartość giełdowa spółki wynosi 80 mln zł.

Pod koniec 2006 r. firma zatrudniała niemal 530 pracowników. Z usług medycznych świadczonych przez EMC korzysta ok. 400 tys. pacjentów rocznie.

Spółka zamierza przejąć kilka kolejnych szpitali, planuje również wybudowanie nowej placówki na 30 łóżek w Polkowicach. W ciągu 10 lat chce zwiększyć liczbę klientów do niemal 2 mln. ■



fol. Agencja Agora

W 2005 r. spółka uzyskała 12,35 mln zł przychodów  
(rok wcześniej 10,2 mln zł), co oznacza wzrost o 1/5.

Wartość aktywów Biegaja i Dzika w Promedisie  
wyceniamy na 40 mln zł.

24. Grzegorz Dzik  
Józef Biegaj

40 mln zł



12,35 mln zł



Założyciele i współwłaściciele wrocławskiej Grupy Kapitałowej Impel SA, która powstała 16 lat temu, a dzisiaj jest największą firmą outsourcingową w Polsce. W skład grupy wchodzi spółka Prywatne Centrum Medyczne Promedis, jedna z największych w kraju sieci prywatnych przychodni.

W 1998 r. spółka Impel otworzyła przychodnię pod nazwą Centrum Medycyny i Rehabilitacji Medar, świadcząca usługi opieki medycznej w zakresie podstawowym, specjalistycznym i rehabilitacyjnym. W 2001 r. rozpoczęto prace nad utworzeniem drugiej marki Promedis, pod którą spółka rozpoczęła dynamiczną sprzedaż nowego produktu – abonamentowej opieki

medycznej. W tym czasie powstały Prywatne Centra Medyczne Promedis we Wrocławiu i Krakowie. Aby zapewnić klientom opiekę medyczną, na terenie całej Polski rozpoczęto podpisywanie umów z placówkami partnerskimi, otwierano kolejne centra medyczne oraz przychodnie przyzakładowe. Na początku 2006 r. Medar zmienił nazwę na Promedis sp. z o.o. Spółka świadczy usługi w zakresie kompleksowej prywatnej opieki medycznej dla pracowników firm oraz klientów indywidualnych. Specjalizuje się w świadczeniu usług medycznych w postaci abonamentowych pakietów medycznych. W ramach oferowanych pakietów realizuje szeroki wachlarz usług: począwszy od medycyny pracy i usług ambulatoryjnych, poprzez specjalistyczną opiekę medyczną, szeroko rozumianą diagnostykę, wizyty domowe i rehabilitację, aż po hospitalizację. Spółka realizuje również programy indywidualnej oceny stanu zdrowia pacjenta, tzw. *Pigułkę zdrowia* oraz *Przegląd menedżerski*, dzięki którym w ciągu jednego dnia pacjent po wykonaniu odpowiednich badań specjalistycznych ma wystawioną diagnozę końcową.

Promedis realizuje we Wrocławiu unikatowy program rehabilitacji kardiologicznej. Istnieje również możliwość wykupienia w partnerskich towarzystwach ubezpieczeniowych ubezpieczenia zdrowotnego, które obejmuje kompleksową opiekę w przychodniach Promedis na terenie kraju. W ramach orzecznictwa o wielkości uszczerbku na zdrowiu na rzecz klientów-ubezpieczycieli Promedis współpracuje z siedmioma towarzystwami ubezpieczeniowymi.

Spółka obejmuje opieką 150 tys. pacjentów, w tym 55 tys. pracowników z ponad 300 firm. Ma 3 placówki własne we Wrocławiu, 2 w Krakowie oraz po jednej w Warszawie i Katowicach, a także 3 przychodnie przyzakładowe i ponad 400 placówek partnerskich.

Właściciele Promedisu zapowiadają dynamiczny rozwój firmy. W październi-



W 2005 r. hurtownia Medicare uzyskała 211,7 mln zł przychodów.

Tym samym osiągnęła wynik o 7,5 proc. lepszy niż rok wcześniej.

Zysk netto w 2005 r. wyniósł 0,3 mln zł.

Wartość firmy Dariusza Kurowicza i Leokadii Porwit  
wyceniamy na 35 mln zł.

ku 2006 r. została otwarta nowa placówka w Katowicach, w 2007 r. planowane jest uruchomienie kolejnych centrów medycznych w Warszawie, Poznaniu, Łodzi i Gdańsku. Spółka planuje również akwizycje kapitałowe w celu poszerzania sieci placówek działających pod marką Promedis.

Grzegorz Dzik (na zdjęciu) jest prezesem Zarządu Impelu oraz jego głównym akcjonariuszem. W 1987 r. ukończył Wydział Budownictwa Lądowego Politechniki Wrocławskiej. W latach 1986–1991 był zastępcą dyrektora ds. usług i produkcji w Studenckim Biurze Usług Student Serwis Oddział Wrocław. W 1990 r. założył Impel. Od 1999 do 2004 r. pełnił w nim funkcję przewodniczącego Rady Nadzorczej. Jest wiceprezydentem Konfederacji Pracodawców Polskich.

Józef Biegaj – drugi pod względem posiadanych udziałów akcjonariusz Impelu. W 1984 r. ukończył studia na Wydziale Budownictwa Maszyn Górniczych i Hutniczych Akademii Górniczo-Hutniczej. Następnie do 1987 r. był starszym rzemieślnikiem Zakładów Hutniczo-Przetwórczych Metali Nieżelaznych Hutman. Później do 1989 r. pełnił funkcję kierownika zakładu usługowego Studenckiego Biura Usług Student Serwis Oddział Wrocław. Założył spółkę Birma, zajmującą się usługami ochrony i sprzątaniami. Pomagał Grzegorzowi Dzikowi w tworzeniu Impelu. W latach 1999–2001 był członkiem Rady Nadzorczej firmy. W 2001 r. założył spółkę Impel Security Polska, której został prezesem. Od 2005 r. jest wiceprezesem Impelu i jego dyrektorem handlowym.

Grzegorz Dzik posiada 33,50 proc. akcji Impelu (39,36 proc. głosów na WZA – 7,9 mln głosów). Józef Biegaj ma 25,27 proc. akcji (29,70 proc. głosów na WZA – 5,9 mln głosów). Wspólnie posiadają 58,77 proc. walorów Impelu (69,26 proc. głosów na WZA).

Kapitał zakładowy Medaru wynosi 10,3 mln zł. ■

## 25. Dariusz Kurowicz Leokadia Porwit

35 mln zł



211,7 mln zł

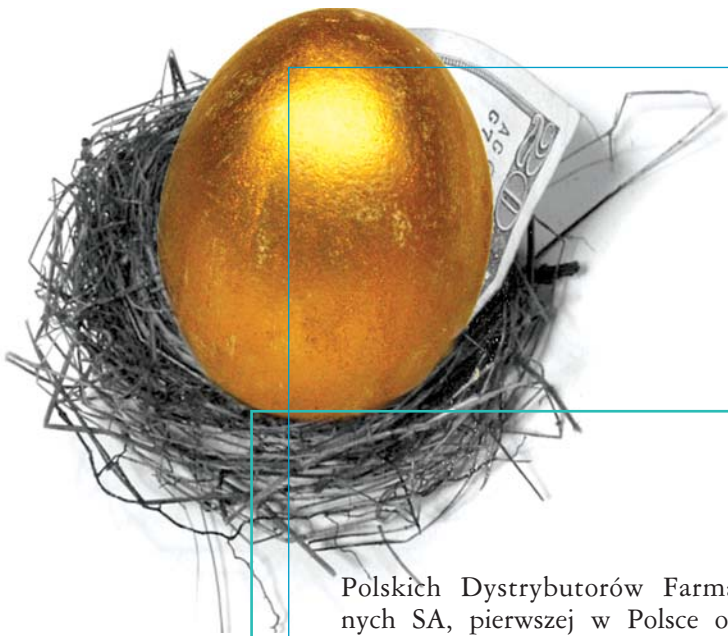


Właściciele katowickiej hurtowni farmaceutycznej Medicare sp. z o.o. Dariusz Kurowicz jest prezesem Zarządu firmy. Posiada też większość jej udziałów. Mniejszościowy pakiet należy do Leokadii Porwit.

Katowicka hurtownia Medicare powstała w 1991 r. Początkowo biuro i magazyn znajdowały się w Jaworznie, a firma zatrudniała 4 pracowników. W drugim roku działalności siedziba spółki została przeniesiona do Katowic. Całkowita powierzchnia użytkowa hurtowni wynosiła 180 m kw. Medicare obsługiwał wtedy wyłącznie rejon Górnego Śląska. Z czasem teren działania powiększył się o Podbeskidzie i Małopolskę. Firma otworzyła też oddział w Krakowie.

W 1996 r. wprowadzono codzienne dostawy do wszystkich odbiorców jako obowiązujący standard, bez względu na wartość zamówienia. 1998 r. przyniósł przekształcenie spółki cywilnej w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością Medicare.

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 2284 m kw. W sierpniu 2003 r. Medicare uzyskał certy-

fikat zarządzania jakością ISO 9001:2000, wprowadzając również zasady Dobrej Praktyki Dystrybucyjnej. W 2004 r. Medicare stał się partnerem regionalnym Porozumienia *Apteka bliska sercu*. W czerwcu owego roku zakończono rozbudowę magazynu w myśłowickiej siedzibie głównej (700 m kw.). Liczba zatrudnionych w firmie wynosi ok. 170 pracowników. ■

## Jak wycenialiśmy

Nie od dzisiaj wiadomo, że najbardziej obiektywnie wartość spółki wycenia giełda. To na niej widać, ile dokładnie za akcję danego przedsiębiorstwa chce zapłacić inwestor. Dlatego też przy szacowaniu wartości firm należących do najbogatszych osób na polskim rynku medycznym postanowiliśmy *skorzystać z pomocy giełdy*. 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 musieliśmy wykonać w wypadku 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 nienotowane na Giełdzie Papierów Wartościowych. W wypadku firm produkujących leki punktem odniesienia była m.in. Polfa Kutno. Do wspomnianych wyżej hurtowni, uwzględnianych przy wycenie konkurencyjnych spółek, doszło jeszcze Orfe. Przy szacowaniu wartości sieci gabinetów i szpitali kierowaliśmy się notowaniami Swissmedui i spółki EMC Instytut Medyczny. 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 gwarantuje 100-procentowej dokładności. W związku z tym nasze wyceny mogą być obarczone *grzechem niedokładności*, jednak dopóki właściciele opisywanych firm nie wprowadzą ich do publicznego obrotu, dopóty każda wycena będzie obciążona pewnym marginesem błędu.