

## O 60-letniej tradycji

# FARMAPOLU

meandrach przekształceń  
własnościowych i 21-letnim  
zarządzaniu zakładem

*mówi prezes Stanisław Rybka*



Historia FARMAPOLU zaczęła się w 1945 roku. W połowie lat 90., kiedy nastąpiła reorganizacja całego przemysłu i powstało Ministerstwo Gospodarki, ze względu na to, że nie jesteśmy dużym przedsiębiorstwem, oddano nas pod kuratelę Wojewody Poznańskiego.

Drugim istotnym momentem dla przedsiębiorstwa była jego prywatyzacja, która zaczęła się w końcu 1996 roku, gdy Urząd Wojewódzki przedstawił nam propozycje prywatyzacyjne. Zakład został wyceniony, opracowaliśmy biznes plan i zaczęły się typowe negocjacje. Trwały one dość długo, bo prawie półtora roku, dlatego że (jak nakazywała to Ustawa o Komerccjalizacji i Prywatyzacji

Przedsiębiorstw Państwowych) do prywatyzacji potrzebne były cztery wyceny przedsiębiorstwa: wycena księgową, księgową zweryfikowaną, rynkową i dochodową.

W całej Polsce było tak, że sumowano te cztery wyceny i średnia arytmetyczna z tej sumy była wyjściową kwotą do negocjacji. Poznański Urząd Wojewódzki natomiast uznał, że podstawą do dyskusji jest wycena dochodowa (trzy pozostałe zostały przez Urząd Wojewódzki odrzucone). Czuliśmy się urażeni takim stanowiskiem. W pewnym momencie zaproponowano nam, że jeżeli nie zaakceptujemy tych warunków, negocjacje zostaną zerwane. Było to krótko po nowelizacji Ustawy, kiedy do Ustawy o Komerccjalizacji i Prywatyzacji Przedsiębiorstw Państwowych został wprowadzony zapis, że przy prywatyzacji pracowniczej musi być obowiązkowo minimum 20% udziału inwestora z zewnątrz. Kiedy postawiony nam został warunek, że kończymy negocjacje według starej procedury i trzeba zacząć od nowa, byliśmy świadomi tego, że wejdzie inwestor z zewnątrz. Załoga postanowiła (i to mam do zawdzięczenia załodze): nie chcemy nikogo z zewnątrz. Wtedy przyjęliśmy propozycję Urzędu i rozpoczęliśmy działanie jako spółka prawa handlowego. Mam niekrytą satysfakcję, że potrafiłem przeprowadzić zakład (z akceptacją całej załogi) przez wszystkie meandry rynkowo-własnościowe i dzisiaj jesteśmy tym, czym jesteśmy.

Jesteśmy znani w kraju, mamy wyrobioną markę i określone wyroby, które znalazły sobie prawo obywatelstwa na rynku. Z całym spokojem mogę powiedzieć, że 21 lat mojej pracy zawodowej w zakładzie nie zostały zmarnowane. Zakład się umocnił na rynku, rozrósł, wypracował sobie „Certyfikat Dobrej Praktyki Produkcyjnej” (JMP). Oprócz tego, że wytwarzamy produkty na pograniczu produktów spożywczych i farmaceutycznych (produkujemy według standardów HACCAP), zapracowaliśmy sobie również certyfikat ISO9001:2000. Po drodze zdobywaliśmy sześć razy z rzędu wyróżnienia „Przedsiębiorstwo Fair Play”.

Od samego początku jesteśmy członkami Klubu Solidnych Partnerów, gdzie co pół roku przechodzimy weryfikację, czy dalej spełniamy standardy, jakich wymaga regulamin tego konkursu. Na czysto farmaceutycznej niwie zdobyliśmy wyróżnienie „Złotego Leku” dla Klarinu i Topinulinu. Staramy się regularnie wypuszczać na rynek nowe wyroby. W tej chwili jest to Klarin Junior (początkowo mieliśmy tylko Klarin dla dorosłych), ostatnio wypuściliśmy na rynek CardioStabil, który nie tylko zapobiega zawałom, ale również stabilizuje pracę serca. W opracowaniu są następne nowe leki, ale o tym później, bo nie chciałbym zapeszyć.

Musimy ciągle iść do przodu i opracowywać nowe wyroby, bo kto stoi w miejscu, ten się cofa.

A w dzisiejszych czasach wypaść z rynku jest bardzo łatwo, wrócić na rynek natomiast z tym samym produktem jest niezmiernie trudno.

Moim hobby jest pływanie. Od prawie pięćdziesięciu lat zajmuję się sędziowaniem w pływaniu i ciągle jeszcze pozostaje to moją ogromną pasją. Kiedy pójdę na emeryturę, a będzie to jeszcze tej wiosny, to na pewno nie będę się nudził.

# Stanisław Rybka, FARMAPOL president,

outlines six decades in the history of his company, the meanders of restructuring and the 21 year record of the company's management



The history of Farmapol dates back to 1945. In the mid-1990s, when all industry was reorganized and the Ministry of Economy was first set up, our small enterprise found itself under the Governor's tutelage.

A major landmark in the company's history came with its privatization commenced in the late 1996 upon the submission of a privatization proposal by the Provincial Authority. The company underwent valuation, a business plan was developed and typical negotiations began. These dragged on for nearly 18 months because, as stipulated in the Act on the Commercialization and Privatization of State Enterprises, four types of assessments are required to privatize a company: a book valuation, a verified book valuation, followed by market and profit valuations. It was common practice to sum up the four valuations and use the resulting arithmetic average as a starting point in negotiations.

Yet, the Wielkopolska Provincial Authority chose to base talks on the profit valuation rejecting the other three which we found unfair. At some point we were advised that our failure to accept these terms would end the negotiations. The developments came shortly after Act on the Commercialization and Privatization of National Enterprises was amended with a provision requiring an external capital contribution of no less than 20% in the case of a privatization by employees. Since we were forced to end negotiations under the previous procedure and go back to square one, we could expect that an outside investor would take over a large share in the company. The employees then decided they would

not allow any outsiders - I need to give them credit for that decision. We accepted the Provincial Authorities' offer and launched operations as a commercial company.

I am grateful for the employee's approval and the chance to lead the company through all of these market and restructuring meanders to become what we are today. We are now nationally recognized and enjoy an excellent reputation. Our products have found their place on the market. I am pleased to say that the last 21 years of my professional life serving the company has not gone to waste. The company has now secured a strong market position, grown and earned the Certificate of Good Production Practice (JMP). Our food products bear many characteristics of pharmaceuticals. These are made to HACCAP standards in compliance with ISO 9001:2000. In the meantime, we have been distinguished with six consecutive Enterprise of Fair Play titles. From its very establishment, the Company has been a member of the Reliable Partners Club which checks it every six months for compliance with contest rules.

As a strictly pharmaceutical company, we have been awarded the Golden Medicine award for our Klarin and Topinulin products. We make an effort to launch new products regularly. One of our recent launches is Klarin Junior, derived from Klarin, a product designed exclusively for adult consumers. As of late, we have developed and marketed CardioStabil which not only prevents heart attacks but also stabilizes heart function. A number of other medicinal products are in development, it is too early, however, to reveal any details.

Farmapol needs to continue its growth and develop new products – one who stops moving on will actually slide back. It is very easy to fall out of the game and highly difficult to reenter it with the same product.

My hobby is swimming; for nearly 50 years now, I have served as a swimming referee – I don't think that passion for the sport will ever cease. When I retire this spring, I do not expect to be bored with life.

