



Stran / Page: 10

Doseg / Reach: 36000

Država / Country: SLOVENIA

Površina prispevka / Size: 2231 cm²

2 / 7

TEMA
TEDNA

Farmaceutska stroka je na nogah. V Lekarni Ljubljana prodajajo zdravila, ki nimajo dovoljenja za promet. Čeprav jih proizvajajo na Poljskem, so označena kot galenski izdelki. Za poslom stojijo nekdanji lekrovci.

BRIGITE FERLIČ ŽGAJNAR

Lekarniška formula

Branko Belčič, včasih eden od vodilnih Leka v Mengšu, kasneje Lekov nabavni direktor za učinkovine (potoval je po Kitajski in Indiji), Marko Dolžan, nekdanj prvi mož Leka Poljska, in Bojan Ščukovt, nekdanji direktor Lekove prodaje za območje jugovzhodne Evrope, so združili moči v podjetju Polfa Lodž, srednje velikem poljskem farmaceutskem proizvajalcu. Številni izdelki za samozdravljenje, ki jih v javnem zavodu Lekarna Ljubljana ponujajo kot galenske izdelke, nastajajo pri njih.

Zdravila za uspeh

V ljubljanski lekarni, ki s spletno prodajo pokriva vso Slovenijo, potrošnike pri kupovanju lekadola ali aspirina prepričujejo v nove, cenejše galenske proizvode. Gre za zdravila (paracetamol, metafen, rhinafen ...), ki zato, ker so označena kot galenska, ne potrebujejo dovoljenja za promet. Upravni odbor lekarniške zbornice sicer meni, da galenski izdelek ne sme biti zdravilo, enako zdravilu z dovoljenjem za promet, toda iznajdljivci, ki so odkrili tržno nišo, se na njegovo mnenje požvižgajo.

Če ste v javno ljubljansko lekarno namenjeni po uveljavljeni bioquinone Q10, boste iz nje odšli z galenskim izdelkom >



Stran / Page: 10

Doseg / Reach: 36000

Država / Country: SLOVENIA

Površina prispevka / Size: 2231 cm²

3 / 7

GALENSKI IZDELEK

Galenski izdelki so navadno zdravila, ki zaradi majhnega obsega prodaje, kratkih rokov uporabnosti ali iz drugih razlogov za proizvajalce niso zanimivi, zato jih na slovenskem trgu niso pripravljene ponuditi pod pogoji, ki jih določa zakon o zdravilih. Izdelujejo jih lekarne za svoje paciente. V številnih državah je velikost serije v lekarni izdelanih zdravil omejena, v Nemčiji na primer na tisoč in v Franciji na tristo kosov. ■



V poljski družbi Polfa Lodž so glavni Slovenci. Na sliki direktor Marko Dolžan.



koencimom Q10. Namesto glukozamina družbe Pharma Nord boste dobili »njihov« glukozamin, pri Medisovem C-vitaminu ali ekolostrumu se bo zgodba ponovila, in še bi lahko naštevali. Javne lekarne so se spremenile v trgovine. Po drugi strani se zasebne trudijo na trgu obdržati z upoštevanjem kodeksa lekarniške deontologije, vendar je zaradi konkurence, ki je vpeljala kartico zvestobe in svoje poslanstvo na veliko oglašuje, položaj zanje vse hujši. Vprašanje je, ali bodo sploh preživele. Nastal je svojevrsten paradoks: javni zavodi, ki bi morali skrbeti za zadovoljivo zdravstveno oskrbo prebivalstva, ravnaajo tržno, zasebniki skrbijo za javni interes.

Marku Jakliču, direktorju Lekarne Ljubljana, se skupaj z mestno občino, ustanoviteljico javnega zavoda, smeji. Kako tudi ne, saj s svojimi potezami izrinjajo tekmece, torej bo še več denarja ostalo samo zanje. Ustanavljajo lastno veledrogerijo, poznavalci pa opozarjajo, da bo v njihovih lekarnah kmalu mogoče dobiti le galenske izdelke in proizvode tistih, ki bodo dovolj plačali, da njihovo blago postavijo na polico. Zasebnikom, ki pokrivajo območja z dobro kupno močjo, utegne občina odvzeti koncesijo, kot je to poskusila pri Lekarni Bitenc. Poudariti je treba še, da ima mestna oblast prek Lekarne Ljubljana v rokah vse podatke o zdravstvenem stanju meščanov oziroma volilnem telesu: kartico zvestobe si je prikrbelo že okoli 70 tisoč ljudi, uporabljaja

Metod Dragonja, nekdanji prvi mož Leka, je vplačal paket 468 delnic, zanje odštel 142 tisoč evrov in postal 1,15-odstotni lastnik Polfe Lodž.

jih jo 120 tisoč. Jabolka zvestobe delijo tudi za recepte. Na njih so številke zdravstvenega zavarovanja, s katerimi lahko pridejo do podatkov o zdravilih, ki jih jemljejo posamezniki. Poleg tega je mogoče informacijski sistem dopolniti tako, da zapisuje še druge lekarniške nakupe, in ni treba dosti, da ustvarijo uporabne profile. Pa pustimo teorije zarote o velikem bratu in se vrnimo k izhodišču.

Stari znanci

Marsikdo se sprašuje, kako je v uvodu omenjena trojica začela sodelovati z ljubljansko lekarno. Ugibanj je veliko, nekatera so vredna poudarka. Občina Ljubljana, ustanoviteljica javnega zavoda Lekarna Ljubljana, ima podžupanjo, ki je bila skoraj šestnajst let zaposlena v farmacevtskem podjetju Lek, ves čas na področju financ, od tega skoraj devet let kot finančna direktorica, zadnje leto pa je opravljala naloge članice uprave, odgovorne za finance, ekonomiko in kapitalne naložbe. Jadranka Dakić nam je o znanstvu z Belčičem, Dolžanom in Ščukovtom zaupala: »Gospodje, ki jih omenjate, so moji dolgoletni bivši sodelavci iz Leka, zelo dobro jih poznam in vse tri zelo cenim kot izjemne strokovnjake in sposobne poslovneže. O poslovanju z Lekarno Ljubljana sem se z njimi (vsaj dvema) tudi pogovarjala v jesenskem obdobju, ko smo se ob različnih priložnostih srečevali in se je začela konkurenca odzivati na njihov (očitno uspešen) prodor na trg. Stike z Lekarno Ljubljana pa so navezali sami, kar potrjuje njihovo v prvem odstavku omenjeno sposobnost in prodornost.« Da njen mož poslovno sodeluje s Ščukovtom, se ji očitno ni zdelo vredno omeniti, čeprav dopuščamo možnost, da tega v obdobju, ko imamo vse manj časa za medsebojen dialog, pač ne ve.

Ščukovt in Miodrag Dakić sta med drugim zastopnika in soustanovitelja družbe za upravljanje nepremičnin Malija, d. o. o. Po Dakićevih besedah se je njuno sodelovanje začelo pred približno dvema letoma, do njega pa je vodilo dolgoletno prijateljstvo. Dakić je glavni še v podjetjih Jamida in KP Kapital (sedež ima na naslovu Taxgroupa, podjetja članov znane družine Šešok, kjer se tudi oglašajo na telefon in mu vodijo računovodstvo). Njegovo ženo (v letih 2004 in 2005 jo je revija Manager uvrstila med pet najvplivnejših žensk v slovenskem poslovnem svetu) mora kot predsednico odbora za finance na MOL še kako zanimati, koliko denarja bodo mestne oblasti iztržile iz donosne lekarniške dejavnosti. Od januarja 2007 do novembra 2009 se je iz tega naslova v občinsko blagajno nateklo dobrih 20 milijonov evrov, prihodki iz poslovanja Lekarne Ljubljana pa so predlanskim nanesti 102,6 milijona evrov.

Bojan Ščukovt je ustanovitelj oziroma zastopnik še v naslednjih družbah: Buras, Rega, B Farm in Farmicom. Ko sta z Dolžanom zapustila Lek, sta se osredotočila na trg prehranskih dopolnil. Na Poljskem je nastalo podjetje Sensilab, kmalu se je vanj vključil tudi Belčič, ki je bil vpet že v njihovo prvo skupno podjetje Farmicom. Konec leta 2007 so prek Sensilaba domnevno najeli okoli sedemsto tisoč evrov posojila pri Factor banki, leto pozneje pa si menda izposodili še šest milijonov pri Novi ljubljanski banki. Vse za nakup večinskega paketa Polfe Lodž S. A. Za to tovarno se je Lek zanimal že v času, ko je bila trojica tam zaposlena, vendar je bila v preslabem stanju, zato je raje investiral v poljskega farmacevta Argon. Posel v Polfi Lodž jim, tako pravijo poznavalci, ni stekel. Predlanskim so na primer pridelala

Stran / Page: 10

Doseg / Reach: 36000

Država / Country: SLOVENIA

Površina prispevka / Size: 2231 cm²

4 / 7



Bojan Ščukovt se menda *nerad pojavlja v medijih. Na prvi sliki sedež podjetja Buras na Vrhniki, na drugi pa sedeža Farmicoma in Rege v Črnučah. V njih je lastnik ali solastnik.*

li dobrih 650 tisoč evrov izgube. Porodila se je zamisel, da bi Lekarna Ljubljana začela intenzivneje prodajati Sensilabove izdelke, iz te je pozneje verjetno nastala tudi ideja o galenskih proizvodih. Zanje menda uporabljajo kitajske surovine, ki so cenovno ugodne.

Na Ščukovta, Belčiča in Dolžana smo naslovili vprašanja o njihovem solastniškem deležu v Polfi Lodž in kreditih, vendar so ostala brez odgovora. Domen Ščukovt nas je seznanil, da je oče na počitnicah na ladji, pozneje pa poslal še dopis, da nam odgovorov ne morejo sporočiti do srede, 13. januarja, ko se z dopusta vrnejo zakoniti zastopniki Farmicoma, ki so edini pristojni podatki zahtevane informacije. Se je pa medtem po spletu začel širiti komentar po medijskih prispevkih Farmicom/Polfa Lodž, pod katerim sta podpisana Bojan Ščukovt kot direktor in Marko Dolžan kot odgovorni farmacevt. Med drugim navajata, da so v zadnjem času deležni neupravičenih obtožb in podtikanja nekaterih medijev, ki po njihovem nastajajo pod vplivom konkurence, ki ji zaprtost farmacevtskega trga v Sloveniji ustreza tudi v prihodnje. »Novinarji nas sicer formalno vključujejo v svoje prispevke, očitno pa je, da so od nas posredovane informacije prirejene tako, da podpirajo scenarij, ki ustreza in koristi predvsem sedanjim konkurentom na trgu.« Zapisala sta še, da so trditve o slabi kakovosti proizvodov Farmicoma in Polfe ter sumljivem izvoru surovin napačne.

»Menedžerski« prevzem

Obrnili smo se na še enega nekdanjega lekoveca, Metoda Dragonjo, ki je danes član nadzornega sveta Polfe Lodž, sicer pa zastopnik podjetja Fridra. Njegov brat Ciril sedi v upravi Factor banke, od koder

so nam sporočili, da kot banka ne razkri-vajo podatkov o poslovanju s posameznimi komitenti.

Bivši predsednik Lekove uprave in gospodarski minister je pojasnil, da je družbo Polfa Lodž, Zakłady Farmaceutyczne, S. A., leta 2007 prevzela skupina fizičnih oseb, nekdanjih menedžerjev Leka, ki so se razšli z Novartisom in njegovo generično divizijo Sandoz nekaj let po tistem, ko je Lek prevzela ta multinacionalka. Pobudo je po njegovem vodil Marko Dolžan, prej petnajst let direktor Lekovih operacij na Poljskem: »Poleg vidnega tržnega deleža, ki ga je v času njegovega vodenja zavzel Lek na tem farmacevtskem trgu, je bila zgrajena sodobna tovarna za proizvodnjo zdravil v bližini Lodža, odprta leta 2004, v katero je Lek vložil približno petdeset milijonov evrov.« Po Dragonjevem mnenju je bil velik del Lekovega prodajno-trženjskega osebja v nadaljnjih povezavah, ki jih je izvajal Novartis, predvsem po prevzemu nemškega Hexala, izigran in je bil ne glede na odlične prodajne izide prisiljen zapustiti korporacijo: »Bodisi zato, ker se niso strinjali s koncepti dela in strategijo generične divizije, ali zato, ker so enostavno vodilne položaje zasedli menedžerji iz drugih delov korporacije.« Dolžan se je kot velik poznavalec poljskega farmacevtskega trga odločil, da bo na njem vztrajal.

Dragonja razlaga, da so s prevzemom Polfe Lodž nameravali dejavneje tržiti dotedanje proizvode poljske tovarne, povečati nabor izdelkov z novjšimi generičnimi zdravili in razširiti prodajo pre-paratov prevzete tovarne na tretje trge. V projekt je skupina povabila nekatere poslovne partnerje in nekdanje sodelavce, med katerimi se je znašel tudi sam. Vplaval je paket 468 delnic in zanje odšel

V začetnem obdobju, v letih 2007 in 2008, je imela Polfa Lodž negative finančne izide in ni izplačevala dividend.

142 tisoč evrov, kar pomeni 1,15 odstotka kapitala družbe. Na podlagi tega vložka zastopa skupino malih delničarjev v nadzornem svetu, vendar za to ne prejema nobene nagrade ali drugih plačil. »Koncept delovanja je vezan na reinvestiranje dobičkov in zagotavljanje dolgoročne rasti družbe.« V začetnem obdobju, v letih 2007 in 2008, je imela Polfa Lodž negative finančne izide in ni izplačevala dividend, lani pa je po Dragonjevih besedah splavala in ustvarila minimalen dobiček. Na naše vprašanje, ali je bilo pridobivanje kredita pri Factor banki za prevzem poljske tovarne kaj lažje zaradi družinskih povezav, je pojasnil: »Po moji oceni so bila posojila najeta na podlagi strokovnih bančnih meril za financiranje projektov in so ustrezno zavarovana. Družba in posamezni delničarji sproti servisirajo obveznosti iz naslova posojil.« Poudarja še, da je sistem zagotavljanja varnosti, učinkovitosti in kakovosti zdravil na Poljskem povsem usklajen z evropskimi standardi. »Nemir, ki ga Polfa Lodž kot nov ponudnik prinaša na slovenski trg zdravil, povečujejo predvsem tisti udeleženci, ki se zaradi konkurenčne ponudbe počutijo ogrožene in hočejo zaščititi svoj bolj ali manj monopolni položaj,« sklene Dragonja.

Cenejši, vendar boljši izdelki?!

V Lekarni Ljubljana so glede tega, kako so začeli sodelovati s poljsko farmacevtsko tovarno, ki je večinoma v slovenskih rokah, pojasnili, da njihov galenski laboratorij pri proizvodnji izdelkov >



išče partnerje tudi v državah Evropske unije, pri čemer prisega le na tiste, ki izpolnjujejo zahtevne standarde kakovosti. Agencija za zdravila in medicinske pripomočke se je odločila, da bo ukrepala. Po opozorilih številnih strokovnjakov, da industrijsko proizvedena zdravila ne morejo biti galenska, za katere velja, da so izdelana v majhnih serijah v lekarnah, je zadevo vzela pod drobnogled. Ugotovila je utemeljen sum o kršitvi 17. člena zakona o zdravilih, po katerem je treba za vsa industrijsko izdelana zdravila, ki so na trgu, pridobiti dovoljenje za promet, globa za kršitev pa je od osem do 125 tisoč evrov.

V Lekarni, kjer številne poljske izdelke v svojem laboratoriju le prepakirajo in označijo za galenske, vztrajajo, da delajo prav: vsi galenski izdelki njihovega galenskega laboratorija so izdelani skladno z veljavnimi strokovnimi napotki, tako imenovanimi farmakopejami, pri čemer velja poudariti zakonsko ureditev in splošno prakso doma in v tujini, da je proizvajalec galenskega izdelka tisti galenski laboratorij, ki ga da na trg in je zanj v celoti odgovoren. Veseli jih, da v zvezi s kakovostjo in varnostjo njihovih izdelkov niso prejeli nobenih pripomb. »Na našem trgu je namreč približno desetkrat manj registriranih zdravil kot na

primer v Nemčiji. Zato med drugim ponujamo galenske izdelke, da je nekatere od njih sploh mogoče dobiti pri nas, torej pomenijo pomembno dopolnitev sicer skromne ponudbe.« Pojasnjujejo še, da zavod za zdravstveno zavarovanje uvršča galenske izdelke tudi na pozitivno listo, saj nekatera farmacevtska podjetja ne želijo proizvajati in prodajati določenih zdravil za slovenski trg, ker se jim to preprosto ne splača, saj z njimi očitno ne ustvarjajo dovolj velikega dobička. Jih je pa agencija za zdravila pozvala, naj ji pošljejo dokumentacijo o kakovosti, varnosti in učinkovitosti galenskih izdelkov ter vzorce za analizo kakovosti, kar so tudi

naredili. »Prepričani smo, da je analiza kakovosti pokazala, da so naši galenski izdelki kakovostni, varni in učinkoviti, sicer bi agencija sprožila sistemske ukrepe za njihov umik. Še več, analizni izvid za naš galenski izdelek glukozamin je pokazal, da ustreza vsem zahtevam.« Odločili pa so se, da bodo dvema galenskima izdelkoma spremenili status (vložili so dokumentacijo za pridobitev dovoljenja za promet), ker je povpraševanje po teh izdelkih zelo veliko: »Sprememba statusa nam bo omogočila prodajo po vsej Sloveniji ter tudi večje možnosti pri oglaševanju in trženju. Veseli nas, da je odziv strank na te naše proizvode tako ugoden, saj smo jim ponudili izdelke enake ali

boljše kakovosti, proizvedene po najzahtevnejših standardih EU, in to po nižjih cenah.«

Zgodbo končujemo s še enim nekdanjim lekovecem, zdaj direktorjem nabave v Lekarni Ljubljana, Mitjo Zucchiatijem. Njegova partnerica ima podjetje Sigeo, katerega glavna dejavnost je trgovina na debelo s farmacevtskimi izdelki in medicinskimi potrebščinami. Ko smo na Lekarno naslovili vprašanje, ali bi šlo v tem primeru lahko za navzkrižje interesov, so pojasnili: »Na osnovi vaše navedbe smo preverili, kaj bi lahko vaše vprašanje pomenilo, in ob pregledu konto kartic ugotovili, da s podjetjem, na katero namiguje, javni zavod Lekarna Ljubljana ne

posluje oziroma nima nobenega prometa.« Čudno, vsaj enega od izdelkov, ki ga zastopa omenjeno podjetje, in sicer ovultest, najdete v njihovi spletni lekarni. Čeprav se iz njihovega odgovora in pravniške zvitosti nekaterih tam zaposlenih da sklepati, da sodelovanja s Sigeo nimajo za poslovni odnos. Izdelke, ki jih dobavlja, jim namreč posredujejo veletrgovinje. Toda potemtakem nimajo Lekarne nobenega poslovnega odnosa niti z Bayerjem, kaj šele z Lekom, temveč zgolj z veletrgovinjami. Gotovo pa je prav nabavni direktor ključni člen, ki odloča, izdelki katerih dobaviteljev ali proizvajalcev se bodo znašli na prodajnih policah in v kakšnih količinah, če se sploh bodo. ■

Stran / Page: 10

Doseg / Reach: 36000

Država / Country: SLOVENIA

Površina prispevka / Size: 2231 cm2

6 / 7



ODZIV TEKMECEV

Številne farmacevtske družbe in zastopniki tujih proizvajalcev so zaradi poslovnih potez Lekarne Ljubljana ogorčeni. Vztrajajo, da morajo izdelovalci zdravil, ki niso lekarne, za prodajo pridobiti dovoljenje za promet. Neuradno so pripravljene povedati marsikaj, uradno pa se raje zavijejo v molk, češ da v teh nemirnih časih ne bi radi izgubili še tistega prometa, ki jim je ostal. Nikoli Krstiču iz podjetja MIC Mengeš, ki zastopa proizvajalca Pharma Nord, se zdi nezaslišano, da imajo pri nas galenski izdelki dolg rok uporabnosti, na primer do leta 2011, spet drugi opozarjajo, da morajo za to, da Lekarna ponuja njihove izdelke ali jih uvrsti v svoj darilni katalog, plačati. V Lekarni so pojasnili, da poleg zdravil na recept ponujajo tudi izdelke v tako imenovanem tržnem delu, denimo kozmetiko, prehranska dopolnila in drugo. »Povsod po svetu in tudi v Sloveniji je povsem običajno, da se postavitev izdelka na vidno mesto plača.« Cenika nam niso zaupali, češ da posameznih pogodbenih razmerij in njihove vsebine brez soglasja poslovnih partnerjev ne morejo razkriti.

Ker se sliši, da je nekaterim, ki sodelujejo z ljubljanskim javnim zavodom, močno upadel promet, odkar tam močno oglašujejo galenske izdelke, so nas zanimali podatki o gibanju prometa v zadnjih dveh mesecih. Družbe, ki ponujajo preparate, podobne proizvodom Lekarne Ljubljana, smo prosili tudi za mnenje o galenskih izdelkih, proizvedenih na Poljskem.

Lek: »Z Lekarno Ljubljana, ki je največji javni lekarniški zavod v Sloveniji, poslovno dobro sodelujemo že vrsto let. Sodelovanje se razvija skladno s poslovnim interesom obeh

partnerjev. Promet z zdravili za izdajo na recept in brez recepta natančno urejajo ustrezne direktive EU in lokalna zakonodaja. Če kateri od udeležencev v prometu z zdravili ne ravna po zakonodaji, ima RS pristojne institucije, ki so dolžne to ugotoviti in ustrezno ukrepati.«

Krka: »V zadnjem kvartalu lanskega leta je prodaja sezonskih preparatov narasla. Rast prodaje smo zaznali tudi v javnem zavodu Lekarna Ljubljana. Način delovanja navedenega zavoda poznamo premalo, da bi ga lahko komentirali.«

Medis: »Lekarna Ljubljana je vsa naša zdravila, ki se izdajajo brez recepta, pospravila v kot in jih izda samo na izrecno željo (in običajno vztrajanje) stranke, prehranskih dopolnil pa šefinje lekarn preprosto ne morejo naročiti, saj je vodstvo ukinilo šifre, in vedno ponujajo nadomestke. Toda nekaterih nadomestkov na trgu sploh ni, kljub temu pa naših izdelkov nimajo. Medis ima prvovrstne izdelke, ki jih stranke iščejo, saj jih poznajo in imajo z njimi dobre izkušnje. Tako na primer v Lekarni Ljubljana ni mogoče kupiti ekolostruma, ki je edini polnovredni kolostrum pri nas,

namesto njega pa ponujajo neenakovreden in le na prvi pogled cenejši nadomestek, ki je, preračunano na gram substance, celo dražji. Drugi tak primer je gengigel, enostavno in zelo učinkovito sredstvo za gingivitis in preprečevanje parodontoze, vendar ga v Lekarni Ljubljana ne naročajo. Težko je priti tudi do voltaflexa, ki se izdaja kot zdravilo brez recepta in ima vodilni delež med zdravili za osteoartritozno kolena – ponudili vam bodo neenak nadomestek. Zelo nam je žal, da teh naših najboljših izdelkov v Lekarni Ljubljana bolniki ne morejo

1. Lekarna Ljubljana se spreminja v Mercator. Kako tudi ne, saj je njen prvi mož Marko Jaklič leta 2007 izjavil: »Veliko ljudi je, katerih lastnosti zelo občudujem in se od njih tudi veliko naučim. V Sloveniji bi omenil Zorana Jankovića, za katerega kot Ljubljčan upam, da bo kot župan tako uspešen, kot je bil v Mercatorju.«

2. Medis je decembra, ob svoji 20. obletnici, Mestni občini Ljubljana podaril umetniško skulpturo Jakova Brdarja Obrazi, vendar ne kaže, da bo zato kaj bolj priljubljen v Lekarni Ljubljana. Na sliki Tone Strnad, prvi mož Medisa.

3. V Lekarni Ljubljana, ki ima 38 poslovalnic, med drugim v Trzinu, Cerknici in na Vrhniki, očitno kmalu ne bo več mogoče dobiti nekaterih izdelkov, na katere so kupci morda prisegali.

Stran / Page: 10

Doseg / Reach: 36000

Država / Country: SLOVENIA

Površina prispevka / Size: 2231 cm2

7 / 7

kupiti, ampak morajo ponje k zasebnikom ali pa vzamejo katerega podobnega. V glavnem se odločijo za kaj podobnega, večinoma tudi zaradi nasveta izza pulta. Želimo si, da bi se zaupanje bolnikov v farmacevte še poglobilo, kar pa bo mogoče le, če bodo stranke vedele, da jim je bilo priporočeno samo tisto zdravilo ali prehransko dopolnilo, ki jim po strokovni presoji lahko kar najbolj pomaga. Na strokovni nasvet in odločitev za zdravljenje finančni interesi lastnika nikakor ne smejo vplivati.«

Fidimed: »Informacij o poslovnih partnerjih in našem medsebojnem poslovanju ne dajemo.«

Valens: »Poslovna politika naše družbe nas zavezuje, da vsebine sodelovanja z našimi poslovnimi partnerji ne moremo deliti z javnostjo, prav tako ne želimo komentirati njihovih poslovnih potez, zato vam na večino vaših vprašanj ne moremo odgovoriti. Glede naše linije Quvital (v njej je tudi vodotopna oblika koencima Q10; op. p.) pa lahko rečemo, da je prodaja izdelkov zadovoljiva.« ■