



Delničarji so razumeli, da je potrebno dve tretjini dobička zadržati za razvoj.

Vida Kocjan, foto: Matic Štojs

Jože Colarič je predsednik uprave in generalni direktor Krke, d. d., tovarne zdravil iz Novega mesta. Ravno te dni mineva 30 let, odkar se je zaposlil v Krki. Po končani gimnaziji v Novem mestu je leta 1979 diplomiral na Ekonomski fakulteti v Ljubljani. V Krki se je zaposlil leta 1982, z delom pa je začel v finančnem sektorju, kjer je bil najprej vodja Oddelka za devizno-plačilni promet. Leta 1989 je prevzel vodenje Službe izvoza v sektorju eksport-import in čez dve leti postal namestnik direktorja sektorja. Njegova karierna pot se je nenehno vzpenjala, julija 2004 pa ga je nadzorni svet imenoval za predsednika uprave in generalnega direktorja. Zdajšnji šestletni mandat je začel 1. januarja 2010. Pogovarjala sva se dan po skupščini delničarjev, kjer so ti med drugim potrdili letno poročilo za leto 2011 in sprejeli sklep o uporabi dobička za leto 2011, seznanili pa so se tudi s prodajnimi rezultati družbe v prvem polletju 2012.

Prvo polletje leta 2012 je za nami. Kako ocenjujete poslovanje Krke glede na zastavljene cilje?

S prodajnimi rezultati smo zadovoljni in so v skladu z zastavljenimi cilji. V skupini Krka smo v prvi polovici leta 2012 prodali za 565,2 milijona evrov izdelkov in storitev, kar je za 7 odstotkov več kot v prvi polovici lanskega leta. Ob tem smo izvozili 92 odstotkov celotne prodaje skupine, kar je dobrih 518 milijonov evrov in 9 odstotkov več kot lani. Največja prodajna regija skupine Krka je s prodajo v višini 167,9 milijona evrov in s 30-odstotnim deležem v skupni prodaji regija Vzhodna Evropa. V tej regiji smo prodali četrtno več kot v enakem lanskem obdobju, kar je največja absolutna in relativna rast prodaje med vsemi Krkinimi prodajnimi regijami. Največji posamičen Krkin trg pa je Ruska federacija s prodajo v vrednosti 114,9 milijona evrov. Prodaja na tem trgu se je glede na lansko prvo polletje povečala za 24 odstotkov. Druga po velikosti prodaje je bila regija Zahodna Evropa in čezmorska tržišča s prodajo

v višini 138,6 milijona evrov in 25-odstotnim deležem v prodaji skupine. Prodaja v tej regiji se je glede na primerljivo lansko obdobje povečala za 23 odstotkov. Prodaja v regiji Srednja Evropa je znašala 137,9 milijona evrov in je bila od primerljive lanske manjša za 18,5 milijona evrov oziroma 12 odstotkov. Delež regije v skupni prodaji je 24-odstoten. Prodaja v regiji Jugovzhodna Evropa v vrednosti 73,8 milijona evrov predstavlja 13-odstotni delež v prodaji skupine in je bila na ravni prodaje v primerljivem lanskem obdobju. Prodaja v Sloveniji v višini 47 milijonov evrov pa je bila za 9 odstotkov manjša kot v enakem lanskem obdobju, predstavlja pa dobrih 8 odstotkov prodaje skupine Krka. Zdravil na recept smo prodali za 8 odstotkov več kot v istem obdobju lani in predstavljajo 84 odstotkov celotne prodaje skupine Krka. Z izdelki brez recepta, katerih prodaja se je glede na enako lansko obdobje zmanjšala za 3 odstotke, pa smo ustvarili za 52,4 milijona evrov prodaje, kar je dobrih 9 odstotkov celotne prodaje skupine. Veterinarskih izdelkov smo prodali za 22,7 milijona evrov in dosegli 14-odstotno rast. Njihov delež v skupni prodaji je 4-odstoten. Prodaja zdraviliško-turističnih storitev je znašala 16 milijonov EUR, kar je 6 odstotkov manj kot v enakem lanskem obdobju. Delež teh storitev v skupni prodaji pa je 3-odstoten. Toliko na kratko o tem.

Krka je eden redkih zaposlovalcev na Dolenjskem. Verjetno je velik pritisk na vsako delovno mesto. Kaj je tu drugače glede na pretekla leta oz. kaj opazate konkretno?

V skupini Krka je bilo konec junija 9.209 zaposlenih, kar je za 3 odstotke več kot na začetku leta. Ob tem je izven Slovenije zaposlenih 49 odstotkov vseh Krkinih sodelavcev. Kot zanimivost pa naj dodam, da posebno v zadnjih letih opažamo bistveno povečanje števila prosilcev za službo. Recimo, v letu 2011 je bilo takšnih, ki so nam pisali, da bi

želeli delati pri nas, 10 tisoč. Na razpis pa se jih je javilo še 4 tisoč.

To sem vas vprašala zato, ker pravijo, da se na posamezen razpis prijavi tudi do 200 ali 250 in več prosilcev.

Tudi več.

Med delovno aktivnimi je res čutili veliko željo po zaposlitvi v Krki, kar dojemajo kot svojo osebno varnost. Včasih temu najbrž ni bilo tako ...

Ne, ni bilo. To se dogaja v zadnjih letih, zadnji leti pa še bolj izrazito. Podatek, ki kaže, da se lanski trend nadaljuje in je očiten tudi v letu 2012, je tudi to, da smo samo v prvih petih mesecih letos dobili že preko 6.500 prošenj za zaposlitev.

Za zaposlitev verjetno prosijo tudi od drugje, ne samo iz jugovzhodne regije?

Prošnje prihajajo od vsepovsod. Včasih je bilo to dokaj regionalno, s tem, da imamo največ zaposlitev na območju Novega mesta, ker imamo tudi proizvodnjo, razvojno-raziskovalne kapacitete in administrativne službe. Močna je tudi Ljubljana, sledita pa še Ljutomer in Šentjernej, kjer imamo svoje enote.

Če je toliko prošenj in prijav, po kakšnih kriterijih potem zaposlujete?

Kadrovska služba najprej naredi ožji izbor glede na izobrazbo, izkušnje in podobno. Nadalje je izbor odvisen tudi od okolja oziroma organizacijske enote, v katerem bo novozaposleni delal. Odločitev je nato skupna, kriteriji so torej takšni, kot jih za to področje predvideva sodobna stroka.

Slišati je, da v proizvodnji delajo tudi visoko izobraženi kadri oz. da se zaposlujejo pri vas tudi v proizvodnji, ne glede na svojo izobrazbo. Je tako?

Res je. Opažamo, da je v proizvodnji čedalje več tistih, ki imajo univerzitetno stopnjo

izobrazbe. Večina novozaposlenih ima sicer visokošolsko izobrazbo ali končano prvo stopnjo bolonjskega študija. Takšnih primerov imamo v zadnjih dveh letih izredno veliko.

Se pravi, da grede tudi v proizvodnjo za navadne delavce, kot se temu reče?

Veste, proizvodnja se je v zadnjih letih tudi bistveno spremenila. Če nekdo želi delati v Krkini proizvodnji, mora imeti najmanj končano srednjo šolo, k temu pa pridobiti še nacionalno poklicno kvalifikacijo. Ta je namenjena ravno tistim, ki delajo v proizvodnji zdravil ali pa v proizvodnji učinkovin. Krka ima sicer to možnost dodeljeno s strani resornega ministrstva. V proizvodnji je delo tudi z računalniki in s sofisticiranimi tehnologijami, kar pomeni, da je nekdo z visokošolsko izobrazbo zelo dobrodošel. Zahteve na delovnem mestu so namreč bistveno drugačne kot so bile pred 10, da ne rečem 20 ali 30 leti. Ne gre več tako, da bi zaposlovali nekvalificirane kadre. Pri večini delovnih mest v Krki to več ne gre. Zato imamo tudi mi v strukturi izobrazbe zaposlenih več kot 51 odstotkov krkašev, ki imajo univerzitetno stopnjo izobrazbe.

Je v Krki sploh kaj fluktuacije delovne sile?

V slovenskem delu skupine izredno malo, giblje pa se od 0,3 do 0,4 odstotka. Lahko bi rekli, da je to celo premalo. Odkrito povedano bi si želeli, da je fluktuacije v Sloveniji več, saj so prehodi delovne sile nedvomno dobrodošli. Vendar pa je to razumljivo, saj nekdo, ki dobi službo v Krki, ne išče več drugih zaposlitvenih možnosti. Fluktuacije v tujini pa je bistveno več, saj imajo tam ljudje veliko več možnosti za zaposlitev drugje. To se izrazito kaže predvsem v najbolj propulzivnih državah Srednje in Vzhodne Evrope. Recimo, Rusija je zelo propulzivna, saj lahko ljudje zelo hitro dobijo zaposlitev drugje. Podobno je tudi na Poljskem, Češkem in tudi seveda v Zahodni Evropi.

Ali to pomeni, da v drugih državah nimajo takšnih gospodarskih težav kot v Sloveniji?

Povem lahko samo za področje farmacevtske industrije, bodisi proizvodnje, marketinga ali prodaje zdravil. Drugje je na tem področju nedvomno drugače. To je mogoče oceniti tudi po prodaji izdelkov. Krki v Sloveniji prodaja zadnja tri leta pada, čeprav se zelo trudimo, da bi bilo drugače, tako z novimi pristopi kot izdelki. Enostavno ne gre. V tujini pa na večini trgov uspevamo povečevati prodajo z novimi izdelki, večjimi količinami in podobno. Po svoje je to tudi razumljivo, Slovenija ima dva milijona prebivalcev, preostalo tržišče, kjer je Krka najbolj prisotna, pa ima milijardo prebivalcev. S tem, da povečujemo svojo prisotnost tudi na tržiščih ali pa se trudimo priti na njih, kjer je še dodatnih več milijard ljudi. Zaradi številčne majhnosti Slovenije smo tukaj pač



S prodajnimi rezultati smo zadovoljni in so v skladu z zastavljenimi cilji.

bolj omejeni in moramo biti pri tem realni. Zato v Krki povečujemo izvoz.

Slovenski delež prodaje se v Krkini proizvodnji nenehno zmanjšuje, se bo to nadaljevalo?

Tako je. Pričakujemo tudi, da bo delež v prihodnjih dveh do treh letih padel pod 5 odstotkov. V Sloveniji ne pričakujemo vrednostne rasti, kvečjemu morebitne nadaljnje padce. Rast pričakujemo predvsem in samo v tujini, in sicer manjšo rast v Jugovzhodni Evropi, izrazito v Vzhodni Evropi, to je v nekdanji Sovjetski zvezi brez Baltiških držav, in nadalje izrazito rast v Zahodni Evropi, to je v najbolj razvitih državah Evrope. Rast pričakujemo tudi v Srednji Evropi.

V Ločni v Novem mestu ste začeli z največjo naložbo v zgodovini Krke, tj. gradnjo novega obrata za proizvodnjo trdnih oblik zdravil, ki ste ga poimenovali Notol 2. Kakšen bo tu doprinos, kdaj bo naložba zaključena in kako bo z zaposlenostjo?

Za Notol 2 smo pripravljala dela za izgradnjo začeli že v letu 2011, saj je bilo treba odstraniti ogromno količino zemlje, da smo lahko naredili plato za izgradnjo. Junija letos pa smo na podlagi gradbenega dovoljenja, ki je postalo pravnomočno, tudi začeli z izgradnjo, ki že poteka. To je 250 milijonov evrov vredna investicija in bo doprinesla preko 4 milijarde tablet in kapsul. Izgradnja bo trajala okoli tri leta. Za tolikšno povečanje proizvodnih kapacitet smo se odločili zato, da bomo s povečano proizvodno količino lahko parirali pritiskom na padec cen in seveda zagotavljali

rast podjetja. Že danes naredimo in prodamo 10 milijard tablet in kapsul letno, s to naložbo bomo torej povečali količino tako že obstoječih, pa tudi novih izdelkov. Notol 2 je seveda daleč največja investicija, ki bo dala tudi nova delovna mesta. Vendar pa bodo ta namenjena visoko izobraženemu kadru, saj bo proizvodnja zelo avtomatizirana, zaposleni pa bodo morali biti sposobni upravljati s takšnimi napravami in sodobnimi tehnologijami.

Začenjate tudi v Krškem?

Tako je. Istočasno začenjamo tudi z izgradnjo tovarne za proizvodnjo učinkovin v Krškem, kjer smo pred leti kupili 17 hektarjev zemljišča ob reki Savi. Trenutno izbiramo izvajalce del, naložba pa bo vredna 70 milijonov evrov. Tudi ta bo nedvomno dala delovna mesta, kjer bomo rabili ustrezno kvalificirano kemijsko izobraženo delovno silo. Pri tem pa se že pojavlja problem, saj kemikov v Sloveniji ni dovolj oziroma ni dovolj takšnih, ki bi si želeli delati v industrijski proizvodnji. To pomeni, da se odpirajo tudi možnosti pridobivanja delovne sile iz bližnje okolice. V času, ko bo tovarna zgrajena, okolica pomeni tudi Hrvaško. Naše potrebe po primernem kadru so nedvomno večje, kot jih Slovenija lahko da. Poudarek je na primernem kadru za našo proizvodnjo.

Omenjate primeren kader, v Novem mestu je več fakultet ali visokih šol. Ali sodelujete z njimi in ali so tu na voljo za Krko ustrezne smeri?

Z novomeškimi visokošolskimi fakultetami sodelujemo, kot Krka in tudi preko Gospodarske zbornice Dolenjske in Bele krajine smo v rednih stikih, saj sem tudi predsednik te zbornice. Kar se smeri tiče, v Krki smo si že pred leti prizadevali, da bi bil študij industrijske farmacije v Novem mestu. Nismo bili uspešni, zato smo se dogovorili s Fakulteto za farmacijo v Ljubljani, kjer zdaj študij industrijske farmacije poteka zelo uspešno, tudi v sodelovanju s Krko. Zelo smo veseli, da smo to premaknili, izobraževanje pa poteka že četrto leto.

Torej ni nobene možnosti, da bi ta del šolanja prenesli v Novo mesto?

Odkar imamo avtocesto, je vožnje do Ljubljane okrog 40 minut. Razdalja torej ni velika. Sodelujemo z novomeškimi visokošolskimi zavodi, tudi naši zaposleni študirajo tam, vendar pa je del industrijske farmacije v Ljubljani in naj tako tudi ostane.

Imate ogromno investicij, kako jih boste financirali, morda tudi z evropskimi sredstvi?

Poleg navedenih je v teku tudi investicija v Krkino odvisno družbo Farma GRS, ustanovljena skupaj s partnerji. Na lokaciji v Ločni bomo vzpostavili nove razvojno-raziskovalne in proizvodne zmogljivosti v vrednosti 45 milijonov evrov. Za ta projekt smo pridobili nekaj več kot 10 milijonov evrov iz Evropskega

sklada za regionalni razvoj. Vse ostalo pa je iz lastnih sredstev.

Podjetja v Sloveniji imajo težave z likvidnostjo in zadolženostjo. Kako je s tem pri vas?

Krka je zelo nizko zadolžena. Praktično lahko rečem, da ni zadolžena. Obveznosti tudi sicer tekoče poravnavamo. Glavni denarni izdatek bo zdaj 3. septembra, ko bomo za dividende izplačali skoraj 50 milijonov evrov. Za investicije bomo seveda najeli nekaj posojil, ki pa so za nas zelo ugodna. Po zadnjem znižanju evropske obrestne mere Euribor je to še bolj ugodno. Dejansko vsi skupaj prehajamo v čase, ko so obrestne mere zelo nizke in najnižje doslej v času uporabe skupne valute.

Ali ste to imeli v mislih na zadnji novinarski konferenci, ko ste dejali, da tako ugodnih pogojev za naložbe še ni bilo?

Naj to, kar sem rekel takrat, ponazorim s črko i. Že to, da imaš projekt in nato pridobljeno gradbeno dovoljenje, je ogromno. Nato se je treba odločiti, kdaj bomo projekt začeli izvajati. To je takrat, ko so pogoji ugodni. Danes je tako, da izvajalci in dobavitelji opreme delajo po izredno ugodnih pogojih. Ne samo slovenski, tudi tuji dobavitelji so v tem trenutku zelo ugodni. Pri Krkini naložbi gradbena in instalacijska dela v glavnem opravljajo slovenske firme, farmacevtsko opremo pa bodo dobavili dobavitelji, ki so večinoma iz razvitih evropskih držav. Časi za to so torej ugodni. V primerjavi s pogoji izpred štirih ali petih let dobivamo tako zelo ugodne ponudbe, da smo včasih celo sami presenečeni nad tem. Ko pa se nato korporativna taksa zniža za 2 odstotni točki, z 20 na 18, in so napovedi, da se bo še zniževala do 15, ter dejstvo, da se vlaganje v razvoj in raziskave, predvsem pa v investicije, jemlje kot davčne olajšave, je to pika na i. Podjetju, ki ima dobiček, kar Krka ima, to seveda veliko pomeni. Prav zato ima Krka trenutno v izvajanju, ne samo v načrtu, naložbo Notol 2, ki je vredna 250 milijonov evrov. Sledi naložba v proizvodnjo učinkovin v Krškem, ki je vredna 70 milijonov evrov, pa tudi investicija v Ruski federaciji, ki je vredna 135 milijonov evrov. Tri investicije skupaj, ki so že v izvajanju, so težke torej 555 milijonov evrov.

Zakaj ste se odločili za investicijo v Ruski federaciji?

To podjetje je v 100-odstotni lasti Krke, d. d., zmogljivosti te tovarne bodo 1,8 milijarde tablet in kapsul na leto. Gradnja bo predvidoma končana v letu 2013. V Ruski federaciji je Krka že dolgo navzoča, ob tem pa so vsem farmacevtskim proizvajalcem ruske oblasti že pred leti dale vedeti, ali bomo proizvajali v Ruski federaciji ali pa pri njih ne bomo prodajali. Zato smo šli v povečanje kapacitet. V Ruski federaciji sicer že imamo manjši distribucijski center, zdaj pa oboje, distribucijski

center in proizvodnjo, izrazito širimo. Vedeti moramo, da želijo imeti v Ruski federaciji do leta 2020 močno lastno farmacevtsko industrijo. Vendar pa ne samo farmacevtsko industrijo, ki bi pomenila pakiranje, temveč tudi izdelavo izdelkov, od surovine do končnega izdelka. Na tem zdaj delamo. Ruska federacija je namreč naš največji posamezni trg, v naslednjih dveh ali treh letih pa bo tudi tam uvedeno obvezno zdravstveno zavarovanje. Ko bo to začelo veljati, bo to pomenilo tudi drastično povečanje povpraševanja po zdravilih, predvsem generičnih. Osebnostno sem trdno prepričan, da bo večina zdravil še vedno prihajala iz naših proizvodnih kapacitet v Republiki Sloveniji. Za tako veliko tržišče, ki ima skoraj 150 milijonov ljudi in kjer danes ni praktično nobene prave farmacevtske industrije, tam ni mogoče proizvesti vsega. Tudi zato je projekt Notol 2 zelo aktualen, tako za Zahodno kot tudi Srednjo Evropo, pa ZDA, Rusko federacijo in ostala tržišča tudi. Ob tem pa ne smemo pozabiti, da zdaj zelo dobro deluje obrat Notol 1, v katerem že zdaj izdelamo več kot 3 milijarde tablet in kapsul leto. V tem obratu dosegamo na proizvedeno enoto tudi daleč najnižji strošek v celotni tovarni. To pomeni,

da ni potreben in podobno, menimo drugače. Osebnostno sem trdno prepričan, da je dobiček nujno potreben. Ker če tega ni, ja, kdo bo pa potem davke plačeval v proračun? Kdo bo zagotavljal nova delovna mesta, z novimi investicijami, z vlaganji v razvoj in raziskave, v nove proizvodne kapacitete, v marketinško prodajno mrežo? Ja, s čim pa? In recimo, če ima podjetje dobre rezultate, ni noben problem dobiti posojilo.

Kaj pa posojilni krč, o katerem je veliko besed?

Problem posojilnega krča se po moji oceni pojavlja tam, kjer podjetja delujejo na domačem, zelo majhnem tržišču, ne pa na tujih trgih. V Krki nimamo nobenih težav pri pridobivanju dolgoročnih posojil. Nasprotno. Nam jih celo ponujajo. Iz preprostega razloga, ker poznajo naše rezultate in načrte. Banke nam ponujajo denar, domače sicer nižje zneske, tuje banke pa visoke.

Tudi tuje banke?

Seveda. Tuje banke zelo dobro vedo, da smo veliki potencialni najemniki njihovih posojil. To, da plasirajo posojila, je njihova



da gre za delo, ki je najbolj moderno, najbolj avtomatizirano, najbolj sofisticirano, pa ne samo pri nas, ampak tudi v tem delu Evrope ali pa mogoče tudi širše.

Kaj pa manjše naložbe?

Poleg navedenih naložb izvajamo seveda še več manjših investicij na lokaciji Novega mesta. Enostavno je čas za investicije. Pri tem pa mora seveda vsak, ki želi iti v investicije, imeti tudi denar. Tega pa ima podjetje takrat, ko povečuje prodajo in dosega primeren dobiček. Zato v Krki, za razliko od nekaterih, ki po Sloveniji razlagajo že nekaj let, da je dobiček neka nezaželena kategorija,

prodaja. Ko bo Krka potrebovala večja sredstva, bodisi v okviru investicij ali morebitnih prevzemov, bo seveda za to potrebna tudi določena zadolžitev. Res pa je, da smo bili v preteklosti, za razliko od marsikoga drugega (tudi v farmacevtski branži), nekoliko bolj previdni in se nismo preveč zadolževali. Nismo bili požrešni in nismo šli v prevzemanja podjetij, ki bi nas lahko tudi zelo drago stala. Veste, lahko je teoretizirati, da je treba vzeti denar, prevzeti podjetje, ga preoblikovati, pa bo. V teoriji je to lahko tako, v praksi pa se je že tudi v farmacevtski industriji dogajalo, da so se zelo zadolžili, prevzeli neko podjetje, potem pa jih je to vse skupaj ugonobilo.

Značilnost najetja posojila je namreč tudi to, da ga je treba vrniti. Vrneš ga pa lahko samo, če si s tem prevzemom pridobil podjetje, ki po hitrem preoblikovanju in prilagoditvi delovanja v novem okolju daje tudi rezultate.

Omenili ste prevzeme, v nekaterih medijih se sprašujejo, kdaj se bodo zgodili in da jih tudi napovedujete. Kako je s tem?

Tudi sam sem že slišal neke komentarje, da že pet let govorimo o prevzemih in podobno. Pred štirimi leti smo naredili enega velikega v Nemčiji, pred tremi leti pa enega v Avstriji. To je bilo torej v okviru petih let. Pristopamo previdno in delamo seveda na prevzemih predvsem takšnih podjetij, ki bi nam dala dodatna tržišča oz. dodatne tržne deleže na trgih, in pa tistih podjetij, ki bi nam dala nove izdelke, ki jih mi nimamo. Poudarek je na dodatnih tržiščih. Tukaj se seveda ne zaletavamo, nismo zaletavi in bomo takšni tudi vnaprej.

Kako pa sicer ocenjujete delovanje kapital-skih trgov, glede na to, da so ti popolnoma zastali? Kaj to pomeni za Krko?

Krka je na Ljubljanski borzi vrednostnih papirjev daleč največja. Z našo delnico se največ trguje. Maja, na primer, je bilo z našimi delnicami sklenjenih za 23 milijonov evrov poslov. Pred petimi leti je bilo tega 10-krat več. Kaj to kaže? Da je na Ljubljanski borzi v zadnjih letih prišlo do nekega izrazitega mrtvila, razlogi za to pa so različni. Najprej so tu notranji, za kar vemo, kar se je dogajalo in se še dogaja. Nadalje pa so tudi zunanji razlogi za to mrtvilo. Vsi vemo, kakšne so težave evroobmočja in v svetu. Po priporočilih Ljubljanske borze naj kot uprava sicer ne bi komentirali cene delnic. Vendar pa kot predsednik uprave ali pa kot mali delničar ne morem biti zadovoljen s ceno Krkine delnice in si skupaj s sodelavci prizadevam ter si bomo prizadevali, da bi omogočili pogoje za povečanje likvidnosti Krkine delnice. Ampak očitno jih je težko iskati samo na Ljubljanski borzi. Mi delamo predstavitve, t. i. roadshowe po Srednji Evropi, Zahodni Evropi in ZDA. To že delamo in to bomo še intenzivirali, da bi pripeljali še več tujih vlagateljev, tistih, ki imajo denar in so pripravljeni vstopiti noter. Eden od pristopov je bil tudi, da smo se odločili za sekundarno kotizacijo na eni od drugih borz. Tudi to smo naredili.

Govorite o Varšavski borzi, kaj se tam dogaja in ali ste zadovoljni s tem?

Tako je. V Krki smo naredili vse pogoje, da se na Varšavski borzi lahko začne trgovati. Trgovati se sicer še ni začelo, vendar pa so pogoji za to vzpostavljeni. Na tamkajšnji borzi smo prisotni od aprila letos, Krkina delnica vzporedno kotira, tudi poročamo Varšavski borzi. S tem smo vse bolj vidni dodatnim

tujim vlagateljem, tako poljskim kot tudi mednarodnim, ki sodelujejo na tej borzi. Seveda pa bo potrebno še veliko aktivnosti, da se bo začelo tam tudi trgovati. Veliko je bilo tudi vprašanj o tem, ali bo Krka sklad lastnih delnic plasirala na Varšavsko borzo. Ugotovili smo seveda, da časi v svetu niso ravno pravšnji za takšno aktivnost, zato še naprej odkupujemo in bomo še odkupovali lastne delnice. Imamo namreč sklep skupščine delničarjev, da gremo pri tem lahko do 10 odstotkov lastništva, trenutno smo na 6 odstotkih lastnih delnic. Poudariti želim še to, da so v nekaterih sredstvih javnega obveščanja navajali, da tujci prodajajo naše delnice. Mi tega po delniški knjigi ne vidimo. Mi vidimo obratno. Ugotavljamo, da naše delnice prodajajo slovenske investicijske družbe in slovenske fizične osebe, kupujejo pa jih tujci. Ti so bili s predčerašnjim dnevom (pogovarjala sva se v petek, 6. julija – op. av.) že na nivoju 16,84 odstotka lastništva Krkinih delnic, kar je daleč največ doslej. Nikoli še ni bilo toliko. In se neprestano povečuje. Tujci neprestano povečujejo lastništvo in povečujejo svoj delež v Krki tudi na podlagi mnenj večine tujih borznih analitikov, ki ocenjujejo, da je trenutna cena Krke nizka. To se pravi, da je ciljna bistveno višja.



Največjim pritiskom na znižanje cen zdravil smo zagotovo priča v Sloveniji.

Kateri tujci so to, so vmes tudi hrvaški pokojninski skladi, kakor to poročajo nekateri?

Borzni analitiki prihajajo v glavnem iz Zahodne Evrope, med tujci, ki kupujejo, pa so ameriški, zahodnoevropski in v zadnjih dveh letih tudi hrvaški pokojninski skladi. Slednje pa ne gre v neke višine. Povem naj še, da je konec junija 2012 Krka imela 70.061 delničarjev.

Ali pozdravljate ukrep vlade, s katerim je na predlog ATVP dvignila prevzemni prag na 33 odstotkov in ali to lahko kakorkoli vpliva na Krko?

S tem je odpravljen t. i. problem, ali imajo državni ali paradržavni subjekti preveč delnic

v Krki. Imeli naj bi jih 27,4 odstotka, prag pa je bil doslej 25 odstotkov. Ker se je to dvignilo na 33 odstotkov, to pomeni, da ti subjekti lahko še kupujejo Krkine delnice. Seveda pa tudi tujcem omogoča, da pridejo do bistveno večjega števila delnic. Ukrep jemljemo kot pozitiven korak.

Kaj pa strah pred prevzemom?

V strategiji imamo zelo jasno zapisano in tudi delamo z žarom za Krko, zaradi tega, ker ocenjujemo, da moramo ostati samostojni, da moramo imeti vse funkcije, ki jih pravo podjetje ima, od razvoja in raziskav, ki je ena osnovnih, pa potem proizvodnje surovin, proizvodnje gotovih izdelkov, marketiranja, prodaja, finančne službe, kadrovske službe. Torej vse funkcije, ki jih ima lahko in jih mora imeti samostojno podjetje, če se hoče razvijati. In zdaj delamo tako, da bomo ostali samostojni. Kaj pa se bo še vse dogajalo v naslednjih mesecih, letih, desetletjih, je pa drugo vprašanje.

Po napovedih finančnega ministra bo vlada kmalu pripravila izhodišča za upravljanje kapital-skih naložb države. Država je pomembna lastnica Krke. Kaj v Krki pričakujete na tem področju in ali je Krka lahko strateška naložba države?

Kako nas nekdo opredeljuje, je nam skoraj vseeno. Krka je že strateška naložba za državo. S tem, da smo veliko podjetje, da veliko prispevamo v državni proračun, da imajo delavci primerne prejemke in iz tega plačujejo dohodnino in da na koncu tudi trošijo, kar pomaga celotni ekonomiji. Tudi to, da investiramo. Na ozemlju jugovzhodne Slovenije je 100 milijonov evrov od 180 milijonov, kolikor jih je na tem območju, Krkinih naložb. Z inštituti sodelujemo tudi na področju razvoja in raziskav, nadalje sodelujemo z univerzami in v okviru univerz s fakultetami ter podobno. Nadalje smo družbeno odgovorni do zdravstva, športa, kulture, znanosti. Vse to nas že samo postavi na mesto strateškega subjekta. Če nam nekdo to formalno vlogo da ali ne, je pa seveda druga stvar.

Vi ste družbeno odgovorni, kaj pa država, je dovolj družbeno odgovorna do vas?

Do zdaj je bila še zmeraj. Mi smo državi vedno govorili le to, najprej, naj nam dajo avtocesto do Novega mesta, hkrati pa tudi ustrezne in čim manj zapletene ter nebirokratske pogoje za naše delo. Tu smo mislili predvsem na gradbena dovoljenja in podobno. To zdaj imamo in kaj naj bi zdaj koga še prosili, mledovati, mu grozili, ga izsiljevali, da nam naj še nekaj da, če mi tisto, kar imamo, imamo. Zdaj je na nas samih, predvsem pa na nas menedžerjih, ki smo tudi primerno plačani, za slovenske razmere tudi zelo dobro plačani, za tuje razmere bolj tako-tako. Na nas je, da naredimo posel, da peljemo posel, vlagamo v

razvoj in raziskave, povečujemo proizvodne kapacitete, zaposlujeemo v tujini in doma, da v končni fazi tudi kot slovenska pravna oseba skrbimo predvsem za to, da so vse centralne funkcije v Republiki Sloveniji. Večkrat nam kdo svetuje, naj gremo še bolj v neko mednarodno. Ja, v čem pa mednarodno? Danes telekomunikacije omogočajo, da smo lahko v kontaktu z vsemi, pa je čisto vseeno, kje smo, ali v Parizu, Londonu ali Novem mestu ali pa morda v Kostanjevici na Krki, da delujemo poslovno. Seveda se je treba tudi premikati po trgu, vendar pa je treba iti na tisto tržišče, kjer ima podjetje svoj poslovni interes.

Skupščina je potrdila dividende, opaziti je tudi, da ste se v družbi odločili za izplačila nekoliko višjih dividend iz dobička, kot je bilo to v preteklih letih, ko se je zdelo, da ste pri delitvi bolj zadržani. Kako je s tem?

V letu 2011 smo spremenili oz. nekoliko prilagodili strategijo. Do lani smo za dividende namenjali do 25 odstotkov tekočega dobička predhodnega leta. Že lani in v letošnjem letu pa za to namenjamo tretjino dobička. Takšno politiko bomo skušali voditi tudi vnaprej, razen če se bodo stvari spremenile. Skupščina delničarjev je tako potrdila predlog uprave in nadzornega sveta, da se izplača dividenda v višini 1,5 evra bruto na delnico, kar skupno pomeni 50 milijonov evrov. Izplačilo bo 3. septembra 2012. Kot Krka bomo delničarjem to z veseljem izplačali, zaradi tega, ker so delničarji tudi razumeli, da je potrebno dve tretjini dobička zadržati za razvoj. To se pravi za vlaganje, raziskave in razvoj, v nove proizvodne kapacitete, v marketinško in prodajno mrežo, kar nam daje možnost nadaljnje rasti in razvoja. Ker če tega nimaš, potem je konec. Stvari se lahko ustavijo v par letih.

Koliko Krka letno prispeva v državni proračun?

V letu 2011 je bilo iz naslova davka od dobička, dohodnine na plače in dohodnine iz dividend ter davka na dodano vrednost tega za 65 milijonov evrov.

Vlada je spomladl sprejela nekatere davčne olajšave za gospodarstvo, kar ste na zadnji tiskovni konferenci pozdravili. Kaj konkretno to pomeni za Krko?

To je sicer odvisno od uspešnosti vlaganj v investicije, kar se ugotavlja pri sestavljanju letnega obračuna. Lahko pa povem, da gre tukaj za nekaj milijonov evrov olajšav, kar Krki tudi veliko pomeni.

Iz spletne baze Supervisor je razvidno, da nekatere pomembne zdravstvene ustanove v državi zdravila kupujejo od tujih proizvajalcev. Kaj se tu dogaja, kako potekajo stvari, so javni razpisi pri tem, na podlagi česa se odločajo tako in kaj je razlog, da zdravil ne kupujejo od nacionalnega proizvajalca?



Krka je v Sloveniji daleč največja dobaviteljica zdravil slovenskemu trgu, naš tržni delež je nekaj manj kot 12 odstotkov. Druga največja firma ima dobrih 7 odstotkov. To se pravi, da smo največji. Vendar pa je v naši strukturi zdravil relativno malo bolnišničnih zdravil, le 7 odstotkov. In to je eden od razlogov, zakaj bolnišnice ne kupujejo toliko od nas. Z bolnišnicami imamo relativno malo prometa. Tudi naši glavni izdelki so s področja kardiovaskularnih obolenj, gastro-intestinalnih obolenj, centralnega živčnega sistema in podobno. Poraba tega pa je v bolnišnicah relativno majhna.

Pa vendar, iz baze je razvidno, da UKC Maribor kupuje bistveno več vaših zdravil kot UKC Ljubljana, na primer ...

To predstavlja manjši del naše prodaje, je pa tako, da smo želeli biti vsa leta močnejši tudi v bolnišnicah, pa ni šlo. Kupujejo, kakor kupujejo, tj. na tenderjih. Mi tudi nastopamo na tenderjih preko veletrgoerij, saj drugače niti ne moremo. Ne moremo namreč delati z vsako bolnišnico posebej, ker delamo v 70. državah sveta. To je bolj vprašanje za bolnišnice. Opažamo pa, da se je v Sloveniji v zadnjih letih pojavilo zelo veliko proizvajalcev, tudi originatorskih. Njihov nasvet pa je čim bolj znižati cene generičnih zdravil, da bo več denarja ostalo za originatorska zdravila. Nato pa se pojavlja še zelo veliko generičnih proizvajalcev, ki deklarirajo nižje cene, pridejo na trg, potem pa kar izginejo, ko vidijo, da ne gre več. In nato sistem od takšnih podjetij, kot je Krka, pričakuje, da bodo zagotavljala izdelke po njihovih pogojih. To pa je malo težko. Sicer pa naše izdelke kupujejo distributerji, veletrgoerije, ki potem z njimi tudi nastopajo na tenderjih. Mi se držimo načela, da smo specializirani za razvoj, proizvodnjo in prodajo teh izdelkov, distribucijo pa prepuščamo tistim, ki se na to spoznajo in so za to tudi

specializirani. Seveda gre za zelo specifično področje, ki zajema prodajo in izterjavo. Tako ni samo v Sloveniji, tako je tudi v tujini. Vloga distributerja je tudi v tem, da poskrbi za plačilo, posel pa je zelo kompleksen in ni enostaven. Posebno v zadnjih letih, ko je čedalje več varčevanja in pomanjkanja sredstev na vseh področjih.

Kaj se dogaja na področju pritiskov za zniževanje cen zdravil in kaj to pomeni za Krko? Ali je podobno tudi v ostalih državah, v katerih deluje Krka?

Največjim pritiskom na znižanje cen zdravil smo zagotovo priča v Sloveniji. Razloge za to pa sem že navedel. V tujini je to tudi prisotno, kar se tiče oblasti in zavarovalnic v Srednji Evropi, na drugih trgih je pa to bolj prisotno s strani konkurence. Pritiski na zniževanje cen so sicer logični, ker se povsod, ne samo na farmacevtskem področju, varčuje in poskuša za čim manj denarja dobiti čim več. V Krki na to odgovarjamo s tem, da imamo čim več novih zdravil, da jih proizvedemo s čim nižjimi stroški in na ta način povečamo prodajo, da pa kljub vsem težavam na trgih rastemo ob nekaj nižjih zaslužkih in maržah. To je odgovor na to situacijo. In to bo tako vedno, tudi ko nas ne bo več tu.

S čim se sicer v upravi največ ukvarjate, kakšne so največje težave?

Največ dela je na dveh področjih. Eno je koordiniranje aktivnosti na področju razvoja, to se pravi novih projektov, novih izdelkov, pa predvsem na področju marketinga in prodaje. In seveda potem posledično unovčevanje terjatev. To je izrazito poslovni del. Nadalje pa se veliko ukvarjamo s področjem kadrov in investicij. Veliko je potovanj na posamezna tržišča, ki so sicer zelo kratka, pogosto gre le za nekajurno prisotnost na trgu, čemur sledi drugi trg in tako naprej, z namenom seznanjati se z zadevami na trgu, da drugi povedo in mi poslušamo. Tam je treba predvsem poslušati, ure in ure poslušati, potem pa si na koncu lahko samo še rečeš, da moramo še več prodati in s še manjšimi stroški. In to je vse sporočilo. Ampak črpati informacije s terena, s trga, to je ključno. Ker za nas je dostikrat bistveno pomembnejše, kaj se dogaja v tujini, kot pa, kaj se dogaja tukaj. Izredno nam je pomembno, kakšne reforme bodo imeli v Rusiji, na Poljskem kot drugem največjem tržišču, v Nemčiji kot našim tretjem največjem tržišču, v Franciji, Španiji, Portugalski, Italiji. V vseh državah, kjer že imamo svojo prodajo, svoje podjetje in podobno. To je tisto. Pa biti na razpolago praktično res dobesedno 24 ur na dan, da se zagotavlja tisto, kar sta pri nas vodilni vrednoti. To pa sta hitrost in pa fleksibilnost, da se hitro prilagajamo razmeram na trgu, ne glede kje, ali je to v Sloveniji ali v Mongoliji, Iranu, Iraku, kjerkoli. ■