



PUNCT ȘI DE LA CAPĂT

VÂNZAREA FARMEXIM LA 28 DE ANI DE LA ÎNFIINȚARE NU ÎNSEAMNĂ RETRAGEREA DE LA CONDUCEREA GRUPULUI A FONDATORULUI OVIDIU BULUC. DIMPOTRIVĂ.

Dasă grijile, începe să trăiești! Numele cărții scrise de Dale Carnegie este primul lucru pe care îl remarc în holul clădirii portocalii cu o grădină imensă. Este acoperită de stickere și este singura carte care stă în spațiul special amenajat pentru cărțile Bookster (prima bibliotecă destinată corporatiștilor), pe care l-am mai văzut, de-a lungul vremii, în multe alte corporații de la noi. Este început de august și drumul până în Balotești a fost mai liber decât mă așteptam, astfel că am ajuns mai devreme decât îmi propusesem. „Problema nu este ignoranța, ci lipsa de acțiune”, scrie în prezentarea cărții, însoțită de un citat al lui Carnegie. „Odată cu trecerea timpului, mi-am dat seama că una dintre cele mai mari probleme ale adulților era îngrijorarea. Era limpede, aveam nevoie de un manual despre învingerea grijilor!”.

Pun cartea la loc și mă îndrept spre recepție și trec pe lângă un ecran LCD pe care tocmai apare scris cu litere mari „Bine ați venit la Phoenix Grup!” Mă prezint și văd cum ceasul arată câteva minute peste ora 10. Mă uit instinctiv la ceasul de la mâna mea, care îmi arată că mai sunt câteva minute până la ora 10. „Este înainte ceasul”, îmi zâmbește doamna de la recepție, obișnuită probabil cu nedumerirea vizitatorilor la vederea ceasului electronic.

Până la ora 10, ziua de lucru a lui Ovidiu Buluc, fondatorul și președintele grupului Farmexim, începuse deja de două ore și jumătate.

„Pe 15 august se fac 50 de ani de când m-am angajat, după ce am terminat facultatea, în 1968. Deci eu de 50 de ani mă trezesc devreme, e un ritm biologic pe care mi l-am format”, descrie

Ovidiu Buluc o zi obișnuită de lucru, care începe pe la ora 7.30 și se termină după ora 14 când începe „viața privată”.

„Am pasiunea grădinăritului, după cum vedeți grădina asta (arată spre exteriorul clădirii – n. red.) e făcută după mintea și experiența mea. Nu am adus vreun peisagist. Peisagistul am fost eu. Și cealaltă grădină din Pipera (unde a fost sediul Farmexim, din 2004 până în 2014 – n. red.), tot eu am conceput-o”, adaugă Ovidiu Buluc, care se declară și un mare amator de gătit.

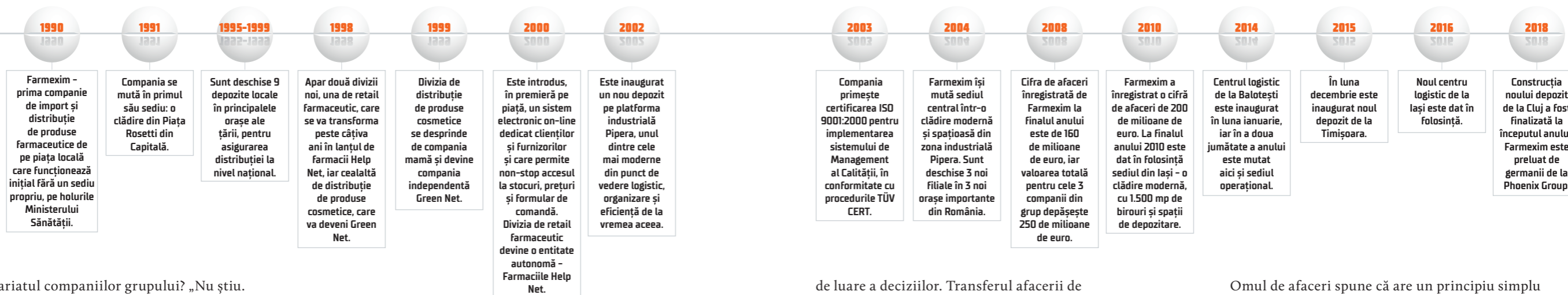
Sunt printre foarte puținele detalii extraprofesionale pe care discretul om de afaceri de 72 de ani mi le oferă. În schimb, nu evită răspunsul la nicio întrebare legată de afacerea pe care a construit-o, începând din anul 1990, Farmexim fiind, practic, prima companie de import și distribuție de produse farmaceutice de pe piața locală, care inițial nici nu avea un sediu propriu, ci funcționa pe holurile Ministerului Sănătății.

Anul trecut, afacerile companiei cu circa 800 de angajați au ajuns la aproape 2 miliarde de lei, iar de anul acesta, grupul Farmexim, care include pe lângă compania de distribuție de medicamente și rețeaua de farmacii Help Net, a fost cumpărat de către germanii de la Phoenix Group.

Discuția cu Ovidiu Buluc are loc la doar câteva zile după ce Phoenix Group a anunțat că a primit acordul necondiționat din partea Comisiei Europene pentru preluarea grupului Farmexim într-o tranzacție care este estimată de surse din piața de fuziuni și achiziții la peste 100 de milioane de euro. Ce va face cu banii Ovidiu Buluc și familia sa, având în vedere că fiicele sale, Isabelle Iacob și Alina Barcaru, sunt implicate în management și →

„PIAȚA ESTE TOT TIMPUL ÎN MIȘCARE. VIN PROVOCĂRI NOI ȘI TREBUIE SĂ FII PREGĂTIT.”

OVIDIU BULUC, PREȘEDINTELE GRUPULUI FARMEXIM



→ în acționariatul companiilor grupului? „Nu știu. Încă nu am o idee. Voi investi în ceva, încă nu m-am hotărât. Dar nu chiar toată lumea se pricepe la imobiliare. Eu știu oameni care au câștigat bine în businessul de medicamente, au investit în imobiliare și după aceea au dat faliment și cu medicamentele, au dat-o în bară și cu imobiliarele. Eu cred că mai am de învățat în businessul acesta cu medicamente. Să mă duc să fac pe deșteptul în imobiliare, nu cred că e cazul la mine. Nici nu vreau să devin un mare jucător pe piața financiară”, răspunde, diplomat, Ovidiu Buluc.

El afirmă că afacerea nu a fost creată ca să fie vândută, dar pe parcurs contextul inițial s-a schimbat și odată cu acesta și perspectiva sa. „Businessul a fost inițiat de mine și dezvoltat de mine cu echipa pe care am creat-o aici. Având în vedere condițiile care s-au creat, mai ales după venirea crizei, extinderea globalizării, am vrut să văd ce s-ar întâmpla dacă am avea în spate un alt acționar decât persoana mea sau alți membri ai familiei mele. Atunci, am vrut să vedem ce ne așteaptă și de aceasta am început niște tratative”. Era cu trei ani în urmă când omul de afaceri a cochetat pentru prima dată cu ideea unei posibile vânzări. „Pe parcursul acestor trei ani au mai fost și alte oferte. Am mai întrerupt discuțiile, le-am continuat și am ajuns la concluzia că e bine să vindem și să continuăm businessul sub un alt acționar.” Ovidiu Buluc afirmă că au fost „vreo 4 sau 5 companii” cu care a discutat. „Au fost interesați și jucători din Italia și din Portugalia, dar și Penta (grup de investiții din Cehia care a cumpărat la finalul anului trecut liderul pieței farma locale, grupul A&D Pharma - n. red.)”, detaliază Buluc, care recunoaște că nu a fost interesat să discute cu un fond de investiții, ci mai degrabă a căutat un investitor strategic. „Întâmplător, Phoenix e tot o firmă de familie. Sunt foarte multe sinergii și similitudini în modurile de conducere, de abordare,



Cartierul general al Farmexim a fost mutat în anul 2014 la Balotești.



de luare a deciziilor. Transferul afacerii de la o familie la altă familie este de o mare importanță, pentru că nimeni nu poate înțelege valoarea unui produs construit de la zero mai bine decât cineva care a urcat pe acel drum.”

Omul de afaceri spune că are un principiu simplu de viață și de business: Cât trăiești, înveți! „Aveam experiență, dar nu pot spune că noi știm totul și că nu mai aveam ce să învățăm. Piața este tot timpul în mișcare. Vin provocări noi și trebuie să fii pregătit. Trebuie să fii o organizație mare, globală care să facă față la toate provocările care apar pe piață. Astea sunt motivele pentru care, în final, am ajuns la concluzia că ar trebui adusă o firmă mare în spate care să devină acționarul principal al Farmexim”, adaugă fostul și actualul președinte și director general al Farmexim.

Într-adevăr, grupul german, cu afaceri de circa 25 de miliarde de euro anual, activ pe segmentele de distribuție, retail și servicii farma, a anunțat, prin CEO-ul companiei, Oliver Windholz, că „suntem ferm convinși că alături de această echipă puternică de management vom dezvolta cu succes afacerea viitoare. Cultura corporatistă a Farmexim și Help Net este compatibilă cu cea a noastră.”

Ovidiu Buluc detaliază: „decizia noului acționar este de a exista un board al Farmexim al cărui președinte sunt eu; există un board lărgit la HelpNet al cărui președinte sunt tot eu și director executiv al celor două companii sunt tot eu. Deci, decizia e foarte clară, comunicată și în interior. Nu se schimbă managementul societății nici la vârf, mă refer la mine, nici în managementul imediat, mă refer la financiar, la vânzări, la marketing, pentru că acest management a fost trecut prin niște teste și a rezultat că managementul celor două societăți este unul dintre bunele active ale societății.”

Fondatorul Farmexim consideră că are, în plus, „o datorie morală față de echipa pe care am crescut-o să înțeleagă că se poate lucra și sub un alt acționar. Niște schimbări vor fi, de proceduri, dar totul depinde de noi. Dacă noi ne facem cifrele și bugetele nu are nimeni nimic cu noi.”



→ Și totuși, chiar dacă managementul va fi păstrat (așa cum s-a întâmplat, de exemplu și cu Robert Popescu, managerul general al A&D Pharma, după preluarea grupului de către cehii de la Penta – n. red.) care sunt punctele principale ale strategiei Farmexim sub noul acționar?

„Să dezvoltăm firma. Să dezvoltăm distribuția și să dezvoltăm HelpNet ca număr de unități. O să mărim cota de piață. Apar produse noi, vrem să mărim gama de produse. Sunt multe lucruri la care trebuie să te gândești, să eficientizezi. Suntem aici ca să evoluăm în timp, în funcție de situație. Treaba trebuie să meargă mai bine, să mărim cota de piață pe care o avem, să mărim



Grupul Phoenix, devenit proprietarul Farmexim, a avut în anul fiscal 2017/2018 afaceri de aproape 25 de miliarde de euro.

profitabilitatea. Deodată nu se pot face și una și alta pentru că îți trebuie resurse. Resursele înseamnă că îți diminuezi profitabilitatea.”

Farmexim are în acest moment o rețea de 12 depozite în principalele orașe ale țării (Oradea, Cluj, Timișoara, Sibiu, Brașov, Constanța, Galați, Bacău, Iași, Ploiești, Craiova și București) și o flotă auto proprie de 340 de autoturisme și autoutilitare, livrează peste 7.900 de produse existente în portofoliul nostru către mai mult de 4.100 de clienți, la peste 5.000 de puncte de livrare. „Dacă aș avea o infrastructură bună, aș mai reduce din depozitele din țară și aș →

Forbes România

CEE FORUM 2018



AFLĂ MAI MULTE DESPRE EDITIONA DIN ACEST AN A FORBES CEE FORUM PRIN SCANAREA CODULUI QR ALĂTURAT.



„ROMÂNIA, ASEMENEA MULTOR ȚĂRI DIN REGIUNE, NECESITĂ UN NOU MODEL DE CREȘTERE ECONOMICĂ BAZAT PE INOVARE ȘI INTEGRARE ÎN LANȚUL VALORILOR GLOBALE.”

MATTEO PATRONE
director BERD pentru România
vine la Forbes CEE Forum 2018

PARTENERI STRATEGICI



CAFEAUA OFICIALĂ



PARTENERI GOLD



PARTENERI SILVER



PARTENER



→ livra de aici. În schimb, acum am depozit la Brașov, de unde livrez pe Valea Prahovei, căci în unele cazuri de aici până la Sinaia poți face patru ore”.

Îl întreb cum vede în continuare piața farma românească, în contextul în care au intrat tot mai mulți jucători internaționali. „E o concurență din ce în ce mai mare. Fiecare vrea să-și facă programe de fidelizare a farmaciilor. Este o luptă pe retail. Toată lumea vrea să-și mărească numărul de unități în lanțuri. Bătălia este pe OTC-uri (medicamente eliberate fără prescripție - n. red.) și am văzut în Europa că în magazine universale există zone dedicate acestui tip de produse. Dacă va intra pe această piață Carrefour sau altcineva, ei au o putere de negociere mare față de furnizori.”

Concurența tot mai dură face ca prețurile să fie foarte mici, consideră Buluc, comparativ cu restul țărilor europene. „Pe mine mă surprinde că aud voci care zic că medicamentele în România sunt scumpe. Nu știu unde sunt scumpe, că ele sunt chiar de râsul lumii în ceea ce privește prețul anumitor produse.” Practic, prețurile tot mai mici, dublate de reglementări precum taxa clawback și apariția și dezvoltarea unor scheme de export paralel au făcut ca în ultimii ani să dispară de pe piață circa 2.000 de medicamente, potrivit estimărilor. Schema exporturilor este simplă și eficientă: medicamentul care intră pe piața românească are un preț atât de jos față de Germania sau Anglia, de exemplu, încât chiar și după ce sunt incluse toate costurile cu exportul din România și transportul către aceste țări costul la care intră pe acele piețe este cu mult sub prețul de vânzare din piață.

„Diferența aceasta de preț se împarte între cei de acolo și firma de aici care exportă. E un mecanism. Sunt firme specializate care se ocupă de așa ceva. Este o practică legală, dar după părerea mea, e imorală. Sunt niște bani la mijloc și e un business care în România e pe la 600-700 de milioane de euro”, apreciază Buluc, care consideră că sunt anumite interese pentru a perpetua această situație. „Posibilitatea de a stopa fenomenul există. UE, comisarul european pentru sănătate poate să dea, de exemplu, o interdicție la

CIFRELE FARMEXIM

1990

a fost anul în care a apărut Farmexim, prima companie de import și distribuție de produse farmaceutice de pe piața românească;

3

entități (Farmexim SA, Help Net Farma SA și Green Net SA) deține grupul Farmexim, pentru fiecare dintre tipurile de activități pe care le desfășura;

1,96

mld. lei a fost cifra de afaceri a Farmexim în 2017;

15

milioane lei a fost profitul net în 2017;

4.100

de clienți are distribuitorul la nivel național - farmacii, drogherii, plafare și depozite de medicamente;

800

de oameni lucrează la Farmexim, din care peste 200 reprezintă echipa de vânzări.

vânzarea, la exportul unor medicamente pentru o perioadă limitată de 6, 12 sau 24 de luni, dacă există voință politică. Dacă nu există voință politică, nu faci nimic. Orice s-ar spune, până la urmă tot pacienții români vor fi văduviți de aceste produse. Degeaba se spune că se exportă surplusul. Nu există surplus, pentru că trebuie să înțelegem că un producător de medicamente știe mai bine decât mine sau decât mulți alții câți pacienți sunt din patologia respectivă. El știe bine ce cotă de piață are la produsul respectiv pe piața românească și el livrează în România exact cât e cota lui de piață. Și asta fac toți.”

Online-ul reprezintă o altă provocare pentru piața farma, crede președintele Farmexim, dar nu în sensul în care ne-am aștepta.

„La noi, farmacistul îl așteaptă pe agentul nostru, care trebuie să se ducă să negocieze. Noi am fost primii care am introdus sistemul online. Noi le-am făcut cadouri farmaciștilor, acum 20 de ani, și calculatoare și soft să comande online. Au comandat atunci, de probă, după care «adio și n-am cuvinte». Trebuie cumva reglementată piața. Forța mea de vânzări e de o sută de oameni, care sunt cei mai scumpi pentru că ei sunt plătiți la grilă, au salarii bune, au mașini, au laptopuri, au telefoane. Cum ar fi să am doar 15? Ce economie fantastică ar fi”.

Este trecut de ora 11, Ovidiu Buluc se pregătește să intre într-o altă întâlnire. Îl întreb, privind în urmă, când i-a fost cel mai greu? Ezită pentru câteva secunde, dar încearcă un răspuns. „Sunt 800 de oameni doar la Farmexim, cu totul (inclusiv celelalte divizii ale grupului - n. red.) sunt 2.500. Nu am întârziat nicio zi să plătim salariile în 28 de ani. Și nu au salariul minim pe economie. Nu am fost dezechilibrați, pentru că noi am dus o politică foarte prudentă și gradul de îndatorare al firmei este foarte, foarte mic. Noi am luat credite doar pentru dezvoltare, iar deja o parte din ele le-am plătit. Am reinvestit profitul ani de zile, ceea ce a însemnat foarte mult (...) Nu știu când a fost cel mai greu. Probabil că în perioada 1996-1997, cu inflație de 170%, devalorizare de 170%, dobânzi la bancă 150%. Tot să faci business în perioada aia. Și am rezistat.”

Forbes România

CEE FORUM 2018



AFLĂ MAI MULTE DESPRE EDIȚIA DIN ACEST AN A FORBES CEE FORUM PRIN SCANAREA CODULUI QR ALĂTURAT.



„PROBABIL CĂ AM AVUT CALITĂȚI NATIVE, DAR ȘI UNELE, CRED, ÎNVĂȚATE ÎN GERMANIA, ÎN ZONA LEADERSHIPULUI. IAR OAMENII M-AU URMAT.”

DRAGOȘ ANASTASIU
președinte Eurolines
vine la Forbes CEE Forum 2018

PARTENERI STRATEGICI



CAFEAUA OFICIALĂ



PARTENERI GOLD



PARTENERI SILVER



PARTENER

