



**MARKO PIPUNIĆ I
MIRKO GRBEŠIĆ**
Dvojica najvećih
poduzetnika u Osijeku.
Njihove tvrtke
ostvaruju najveće
prihode, zapošljavaju
najviše ljudi i izvoze
najviše robe

Foto: Pixsell

POSLOVNA SCENA

GRADA OSIJEKA

PIPUNIĆ I GRBEŠIĆ NAJJAČI, IT DOLAZI

Iako poljoprivredna osnovica dominira osječkom industrijom, pogotovo nakon propasti tekstilaca, sve je veća grupacija novih globalno orijentiranih kompjutoraških tvrtki koje vape za mladim informatičkim stručnjacima

Premda Slavonija u medijima svakodnevno umire i ljudi se iseljavaju, njezin najveći grad pokazuje zadivljujuću vitalnost. Osijek je, kao i cijela Slavonija, bio tragična žrtva rata, ali i poratnoga hrvatskog političkog egoizma, licemjerstva, podmetanja i jala. Dobri poznavatelji gospodarsko-političke scene toga grada sa 108.000 stanovnika u kojem je godinama 'najjači poduzetnik' bio **Branimir Glavaš** tvrde da sada politika, osim državnih tvrtki, privatne čine poprilično ravnodušno i ujednačeno. Danas se Osijekom može prošetati uređenom šetnicom uz Dravu, a obnavlja se i stari dio grada Tvrdā gdje mnogi Osječani provode slobodno vrijeme.

Grad Pipunića i Grbešića Osijek je s 18 tisuća studenata grad mladih, u što se svatko može uvjeriti na osječkim ulicama, i oni, vjeruje se, mogu nositi budućnost grada. Kako 75 posto studenata dolazi izvan Osijeka i iz susjedstva, Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera ušlo je u petogodišnji investicijski ciklus s oko 50 milijuna eura nepovratnih sredstava iz fondova EU.

I malo i srednje poduzetništvo prijavili su se za otvorene projekte te se očekuju nova ulaganja od 60-ak milijuna eura u sklopu različitih poduzetničkih pothvata. Većina investicija u gradu ipak je iz javnog sektora radi poboljšanja infrastrukture i uvjeta života, što se primijeti u gradu. Zračna luka Osijek raste već nekoliko godina, ponajviše u putničkom prometu. Ove zime pokreću redovitu teretnu liniju do Bakua, gdje se stvara čvorište teretnog prijevoza zrakovne kompanije Silkway. Nakladu se uvođenju još redovitih teretnih linija, do sada su uložili u uređenje putničke zgrade, operativne površine te prihvat i otpremu zrakoplova, a s vremenom planiraju pronaći strateškog partnera ili koncesionara.

Sa zemljama dunavske regije te zapadne i sjeverne Europe povezana je riječna luka Osijek. Oko 200.000 tona predviđenih za pretovar ove godine samo je dio kapaciteta jer postoji mogućnost skladištenja većih količina robe uz najjeftiniji oblik prijevoza tereta. Europska komisija nedavno je odobrila i financiranje gradnje terminala od iduće godine, za pretovar rasutih tereta u luci Osijek, vrijednog 17,3 milijuna eura. Deset najvećih tvrtki u Osijeku zapošljava malo više od 5000 radnika. Ali i mali poduzetnici, pogotovo u IT sektoru, vrlo su uspješni. Izvoz je u IT sektoru u posljednje tri godine povećan za nevjerojatnih 485 posto!

No grad je gospodarski još prepoznatljiv po 'starcima',

122 godine staroj Saponiji i 96-godišnjem Kanditu, danas članicama Mepas grupe u vlasništvu **Mirka Grbešića**. Te dvije tvrtke zapošljavaju 1225 radnika, ali najveća je ipak Žito grupa u vlasništvu **Marka Pipunića** s gotovo 1500 zaposlenih u 28 tvrtki. Prihod Žito grupe prošle je godine bio 2,1 milijardu kuna, a Saponia i Kandit zajedno su imali oko milijardu. Od 2013. do lani Žito grupa povećala je izvoz s 340 milijuna kuna na 513 milijuna, što je 25 posto ukupnih prihoda. Saponia izvozom zarađuje više od pola prihoda (376 milijuna kuna), a Kandit više od 40 posto (109 milijuna).

Žito grupa obuhvaća poljoprivrednu i prehrambenu proizvodnju, temeljne slavonske djelatnosti. Poljoprivredne kulture uzgajaju na svojih 22.000 hektara i na još 60.000 hektara u kooperaciji s partnerima. Tove 150.000 svinja i 5000 junadi, a 220.000 koka nesilica godišnje snese 65 milijuna jaja. Tu je i mljekarstvo s proizvodnjom od 15 milijuna litara, energija iz tri biopliniska pogona, trgovina, kooperacije, proizvodnja brašna i krupice, ulja, šećera te mesna industrija. Prošlu godinu obilježilo je početak snažnog investicijskog ciklusa od 100 milijuna eura. – Uloženo je u povećanje proizvodnih kapaciteta Tvornice ulja Čepin, izgradnju vodne građevine za pročišćavanje otpadnih voda u Tvornici šećera

Osijek te izgradnju pogona za proizvodnju pršuta, trajnih salama, trajnih mesnih proizvoda i najmoderniji regionalni pogon za rezanje i pakiranje trajnih mesnih proizvoda (360 milijuna kuna). Unatoč velikoj volatilitnosti prosječnih cijena i sirovina i gotovih proizvoda na godišnjoj razini te izrazito teškoj godini za šećeranski sektor, lani smo uspjeli zadržati prihode grupe na istoj razini kao i 2014. uz povećanje EBITDA-e od 10,9 posto – rekli su u Žito grupi.

Uvjeti za rast Prihodi Saponije rastu, ističe predsjednik Uprave **Damir Skender**, pa u osam mjeseci ove godine dostižu 503 milijuna kuna, što je rast od jedan posto. Zbog ulaganja Saponijini pogoni među naj-

suvremenijim su u ovom dijelu Europe s najvišim standardima, pa je i pogon za proizvodnju industrijskih deterdženata preseljen u Nemetin. – Kako je sve veći trend uporabe tekućih deterdženata, Saponia je automatizirala proizvodni proces za njihovu proizvodnju, čime su osigurani uvjeti za daljnji rast. Proizvodimo i ambalažu za tekuće deterdžente za rublje, posuđe, oplemenjivače i sredstva za čišćenje. Ove godine planiramo proizvesti više od 106 tisuća tona proizvoda, što je tri posto više u odnosu na 2015. Posljednjih nekoliko godina Saponia više od polovine prihoda ostvaruje u izvozu, uglavnom u Adria regiji, ali i na tržištima EU – rekao je Skender. Saponia trenutačno zapošljava 856 djelatnika i u svojim kategorijama drži 23 posto hrvatskog tržišta vrijednog milijardu kuna.

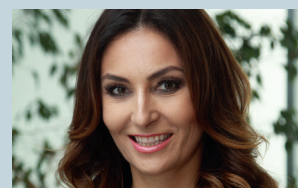
Olimpias tekstil svu proizvodnju, lani vrijednu 583 milijuna kuna, isporučuje Benetton grupi, koja je ujedno

GLAVNI AKTERI



DAMIR SKENDER
SAPONIA

Drži 23 posto hrvatskog tržišta deterdženata, omekšivača i sredstava za čišćenje vrijedno milijardu kuna.



DAJANA MRČELA
KANDIT

Najbrže rastući brend u Hrvatskoj prošle je godine na tržište lansirao više od 80 novih i inoviranih proizvoda.



NICOLA MARINI
OLIMPIAS TEKSTIL

Svu proizvodnju isporučuje Benettonu, koji je vlasnik te tvrtke koja se u Hrvatskoj namjerava specijalizirati za trikotažu.



DAMIR ROGULJA
TVORNICA ŠEĆERA OSIJEK

Prošle godine tvrtka u sastavu Žita bila je gubitaš zbog niske cijene šećera u EU, ali ove će poslovati pozitivno.

Izvoznici
Osim IT-a izvozno su orijentirani i najveći. Grbešićeva Saponia izvozi više od pola proizvodnje, Kandit više od 40 posto, a i Pipunićevo Žito od izvoza ostvaruje 25 posto prihoda

GLAVNI AKTERI

ZORAN ŠKORIĆ

OSIJEK-KOTEKS

Najveći osječki građevinar napokon posluje pozitivno, a prepolovljeni lanjski prihod ove godine raste za 11 posto.

MATIJA KOPIĆ

FARMERON

Nakon što je prodao Farmeron američkom Virtus Nutritionu, Kopic je ostao izvršni direktor te tvrtke.

ONI KOJI DOLAZE



MARIO RAVLIĆ

MESNA INDUSTRIJA RAVLIĆ

Obiteljska tvrtka koja dugoročno ima ambicije postati najveća hrvatska mesna industrija.

DENIS SUŠAČ

MONO

Bavi se razvojem softvera i u devet mjeseci ove godine bilježi isti prihod kao u cijeloj prošloj godini 11,9 milijuna kuna.



➔ vlasnik tvrtke. No Olimpias s 383 radnika uložio je nekoliko stotina tisuća kuna u obuku kadra kako bi pokušao proširiti svoju ponudu na ostale brendove.

– Želimo kao grupa početi dobavljati bitne odjevne brendove u izdašnim količinama, pružajući potpunu uslugu. U Hrvatskoj ćemo se specijalizirati za trikotažu te za upravljanje proizvodnjom u drugim zemljama. No posebno je teško što su mehanizmi za dobivanje fondova EU pretjerano komplicirani i spori. Ipak, imali smo nekoliko uspješnih slučajeva, poput Wasatex depuratora s pomoću kojeg prvi u Europi ponovno iskorištavamo vodu iz bojaonice. Teškoća je i gubitak mladih ljudi, nedovoljno razvijeno industrijsko tkivo te nedostatak bitnih investicija – ocijenio je **Nicola Marini**, član Uprave i jedan od direktora Olimpias tekstila d.o.o. Hrvatska.

Iako se govorilo da će biti prodana Tvornica šećera Osijek, koja je dio Žita i proizvodi prvi hrvatski brendirani šećer Premijer, do daljnjega nema govora o prodaji. Tvornica šećera Osijek proizvodi bijeli kristalni šećer od 1906., a predviđena proizvodnja za ovu godinu je oko 150.000 tona.

Šećerana, s 272 zaposlena, povećala je lani ukupne prihode za 14 posto, ali je zbog izrazito niskih cijena šećera na tržištu EU poslovala s gubitkom od 40 milijuna kuna, koji je ipak smanjen za 6,7 milijuna. Na poslovni rezultat i smanjenje gubitka utjecali su ekonomičnije i efikasnije iskorištavanje materijalnih resursa i kontrola poslovanja. U 2016. poslovanje će joj biti pozitivno te svi pokazatelji poslovanja znatno bolji. Predsjednik Uprave **Damir Rogulja** kazao je kako su uložili 10 milijuna kuna u instaliranje novih linija za pakiranje šećera te investirali u pročištač otpadnih tehnoloških voda. Ove godine osječkoj šećerani smanjene su proizvodne kvote, no kako iduće godine EU ukida kvote, u šećerani su spremni nositi se sa svim izazovima koje donosi nova raspodjela karata na europskom tržištu šećera.

Kandit lansirao 80 proizvoda Veliki je izvoznik Mepasov Kandit, trenutačno najbrže rastući brend u Hrvatskoj koji je prošle godine na tržište lansirao više od 80 novih i inoviranih proizvoda.

– Uspješna poslovna strategija 2016. ostvarila je rast prihoda u devet mjeseci veći od 12 posto. Kandit ostvaruje 56 posto prihoda na hrvatskom tržištu i trenutačno zapošljava 369 djelatnika koji će ove godine proizvesti više od 9,5 tisuća tona proizvoda, što je 10 posto više nego 2015. Kandit više od 40 posto prihoda ostvaruje izvozom na tržišta Adria regije te znatno na tržišta EU, proizvođači za neke od najvećih trgovačkih lanaca u zapadnoj Europi. U Hrvatskoj, u kategorijama u kojima se godišnje proda 1,35 milijardi kuna proizvoda, Kandit ima 10 posto vrijednosnoga tržišnog udjela – kaže **Dajana Mrčela**, članica Uprave Kandita.

Prema njezinim riječima, novi Kandit jedna je od najvećih poslijeratnih 'greenfield'-investicija u ovom dijelu Hrvatske, a vrijednost projekta izgradnje i opremanja bila je 185 milijuna kuna. U posljednjih godinu i pol uloženo je dodatnih 18 milijuna kuna, a do kraja 2016. još će 12 milijuna.

Nakon godina dubioza i afera kontroverznog **Drage Tadića**, u pozitivno poslovanje vraća se najveći građevinar Osijek-Koteks. Prema riječima predsjednika Uprave **Zorana Škorića**, zaključno s rujnom prihod je povećan za 11 posto u odnosu na isto raz-

SWOT ANALIZA

SNAGA

- poljoprivreda, stočarstvo, prehrambena industrija
- procvat informatičke industrije
- važnost Sveučilišta Josipa Jurja Strossmayera
- razvoj malog i srednjeg poduzetništva

SLABOSTI

- nedostatak stručnjaka, posebno u informatičkom sektoru
- veliko ulaganje u izobrazbu kadra
- slaba infrastruktura

PRILIKE

- turizam
- ulaganje u riječnu i zračnu luku Osijek
- povlačenje sredstava iz fondova EU
- nove investicije i otvaranje novih radnih mjesta

OPASNOSTI

- sporije razvijanje od ostalih sredina
- teškoće zbog visokog udjela djelatnosti s niskom tehnološkom razinom
- slabija kupovna moć nego u ostalim dijelovima Hrvatske

KRUNOSLAV WEIPERT POINTERS

Mobilna turistička aplikacija Pointers proglašena je aplikacijom 2016. na hrvatskom tržištu, a tvrtka priprema franšizu za inozemno tržište.

MATIAS KNEŽEVIĆ PITAYA SOLUTIONS

Nova tvrtka na osječkoj IT sceni proizvodi specijalizirane pametne tuševe za koje postoji veliko zanimanje. Očekuje mnogo od 2017.



TOMISLAV BILIĆ INCHOO

Izrađuje, optimira i dizajnira web-shopove na platformi Magento i razmatra mogućnosti za skorašnje otvorenje ureda u inozemstvu.

doblje lani. Petogodišnji poslovni plan uključuje dovršenje operativnog restrukturiranja tvrtke, novu opremu, sudjelovanje na projektima sa sigurnom naplatom, rješavanje neoperativne imovine te ulaganje u stručno obrazovanje.

Ravlić osvaja Hrvatsku Obiteljska tvrtka Mesna industrija Ravlić s 206 milijuna kuna prihoda 2015., dobiti malo većom od dva milijuna kuna i trenutno 381 zaposlenim, dugoročno ima ambicije postati najveća hrvatska mesna industrija. Dio su Ravlić grupe mesnice, restoran Plavi podrum, uvršten među 100 najboljih u Hrvatskoj, i Agro Ravlić. Ove su godine otvorili 11 novih mesnica te uložili 12 milijuna kuna u novu rasjekaonicu mesa koja će uvelike pridonijeti povećanju kapaciteta proizvodnje svježeg mesa i u kojoj će uskoro otvoriti 25 radnih mjesta, a početkom 2017. još toliko. – Danas smo jedan od lidera na hrvatskom tržištu u proizvodnji svježeg mesa. U budućnosti se vidimo kao vodeća mesna industrija u Hrvatskoj u preradi mesa, polutrajnih i trajnih proizvoda. Cilj je maloprodajom pokriti cijelu Hrvatsku,

što je moguće jer je kapacitet naše klaonice najveći u Hrvatskoj. Jedini nam je problem nedostatak specijalizirane radne snage – kaže član Uprave i direktor prodaje **Mario Ravlić**.

Tvornica vafli Karolina posluje u sastavu Kraša i njome upravlja **Alen Varenina**, član Uprave Kraša. Lani je tvornica imala rekordnu proizvodnju i prodaju u proteklih 15 godina od 8800 tona, što očekuje i ove godine. U trenutku Kraševa preuzimanja Karoline u njoj je bilo 250 radnika, a danas ih je 330. Izvoz u prihodu sudjeluje s 40 posto te je Kraš isključivi distributer Karolininih proizvoda na susjedna tržišta, EU, SAD-a, Kanade i Australije. Potkraj ove godine Karolina ulazi i na tržište Saudijske Arabije. Prošle godine tvrtka je uložila 1,5 milijuna eura u instaliranje nove opreme, a ove godine uložiti će ukupno 2,7 milijuna eura.

Jedna od važnih osječkih tvrtki je i Centar Škojo u vlasništvu **Mate Škoje**. Iako je riječ o nekoliko tvrtki obitelji Škojo, najpoznatiji je Mlinar koji širi franšizno poslovanje po svijetu. Nedavno je otvorena pekarnica u Švicarskoj, a već postoje u Australiji, Njemačkoj, Sloveniji i Mađarskoj. Osječka informatička scena buja i

STRATEŠKI IT OSIJEK POSTAJE 'SMART CITY'

Jedna od strateških industrija Osijeka je i IT, koja se ubrzano razvija i zahvaljujući kojoj je grad u cilju postati 'smart city' ili pametni grad. Promidžbu Osijeka kao pametnoga grada provodi udruga Osijek Software City, koja od 2012. potiče ICT poduzetništvo.

Jedan od ciljeva te udruge, koja okuplja 33 tvrtke i 72 fizičke osobe, bio je zaposliti 500 ljudi u ICT sektoru u Osijeku u roku od pet godina. No u samo posljednje četiri godine

u osječkoj IT industriji zaposleno je 700 ljudi. Ta je udruga u 2016. realizirala čak 14 raznih projekata vezanih za promicanje ICT sektora te provela istraživanje IT poslovnice scene Osijeka i Osječko-baranjske županije. Prema rezultatima istraživanja, izvoz IT proizvoda na tom području od 2012. do danas povećan je za 485 posto, broj tvrtki za razvoj softvera veći je za 76 posto, a broj zaposlenih za više od 70 posto. Prosječna neto plaća informatičara porasla je za 11 posto,

ukupni prihod za 51 posto te prihod od izvoza za 85 posto. Samo u Osijeku u isto je vrijeme otvoreno 150 IT tvrtki i zaposleno 1000 developera sa širokim spektrom naziva radnog mjesta, u dobi od 25 do 35 godina, od kojih je njih 75 posto visoko obrazovano. Veliku potporu osnivanju IT tvrtki pruža i BIOS u kojem je, primjerice, 2002. omjer proizvodnih i gospodarskih tvrtki prema tehnološkima bio 80 prema 20 posto, a danas je 35 prema 65 posto.

PARTNER PROJEKTA

▶▶▶ POSLOVNA SCENA 2016./2017. ▶▶▶

hrvatskazajednicazupanija

DESET NAJVEĆIH U OSIJEKU

	TVRTKA	PRIHOD		DOBIT		BROJ ZAPOSLENIH	
		2015 (mil. kn)	PROMJENA	2015. (mil. kn)	PROMJENA	2015.	PROMJENA
1.	ŽITO d.o.o. , Osijek	1424,11	-4,0%	0,95	-96,9%	480	-2,8%
2.	SAPONIA d.d. , Osijek	753,61	7,9%	28,39	30,5%	825	2,1%
3.	OLIMPIAS TEKSTIL d.o.o. , Osijek	582,67	-24,9%	0,76	-97,7%	353	-17,5%
4.	TVORNICA ŠEĆERA OSIJEK d.o.o. , Osijek	553,80	13,9%	-39,88	*	272	-0,7%
5.	HEP PLIN d.o.o. , Osijek	410,65	2,0%	22,78	250,0%	144	2,9%
6.	GRADNJA d.o.o. OSIJEK , Osijek	381,11	-1,6%	1,77	**	487	-13,2%
7.	MEGGLE HRVATSKA d.o.o. , Osijek	339,02	-4,1%	12,13	>>	189	-4,5%
8.	OSIJEK-KOTEKS d.d. , Osijek	325,73	-55,3%	3,70	-99,1%	330	-0,6%
9.	DRAVA INTERNATIONAL d.o.o. , Osijek	306,17	6,5%	2,38	-62,3%	504	17,2%
10.	KANDIT d.o.o. , Osijek	253,60	26,6%	-11,07	***	333	-9,5%

* smanjen gubitak ** iz gubitka u dobit *** povećan gubitak

Izvor: **Bisnode**

➔ mnogi se nadaju da će krenuti putem Farmerona **Matije Kopića** koji je tvrtku nedavno prodao američkom Virtus Nutritionu, specijaliziranom za proizvodnju stočne hrane, navodno za više desetaka milijuna dolara. Izumitelj aplikacije za farmere ostaje izvršni direktor Farmerona kao zasebne tvrtke, ali kako su promijenili većinskog vlasnika, nije nam mogao predočiti posljednje financijske podatke.

Na tragu Farmeronova uspjeha U devet mjeseci ove godine softverša Mono dostigao je lanjski prihod od 11,9 milijuna kuna. Direktor **Denis Sušac** procjenjuje da će ove godine prihodi rasti 30 posto. Tvrtka je osnovana prije 13 godina, počela je raditi s četiri zaposlena, a danas ima 42. Svake godine raste stopom od 20 do 30 posto i ostvaruje više od 90 posto prihoda iz izvoza, ponajprije na tržištima SAD-a i EU. Traženi su u medicini, farmaciji, bankarstvu i financijama, a Sušac ističe nedostatak kadra i područne poslovne infrastrukture. Uspješnu eCommerce agenciju Inchoo koja izrađuje, optimizira i dizajnira web-shopove na Magento platformi

osnovao je **Tomislav Bilić** prije osam godina. Zapošljava 50-ak djelatnika, a lani su ostvarili, uz 9,2 mil. kuna prihoda, dobit od 2,7 mil. Nedavno su preveli i Magento 2 platformu na hrvatski, što je velika pogodnost za domaće online trgovce. Rasli su organski, bez vanjskog financiranja, planiraju zapošljavanja te razmatraju mogućnosti skorog otvorenja ureda u inozemstvu. I Inchoo nedostaje stručnjaka, što nastoje riješiti programerskim radionicama, edukacijama i predavanjima.

Iako Osijek ima gospodarsku budućnost, valja podsjetiti da je uz dobre primjere mnogo i onih koji su svoju priču završili. U gradu više nema kožarstva, proizvodnje tjestenine, šibica, opeke, mlinarske i metaloprerađivačke industrije. Prije rata tekstilci su u tvornicama Svilana, LIO, Mara, Slavonija MK i Tekos zapošljavali 7000 radnika, a danas ih je u cijelom sektoru 500-tinjak. Slično su propali i metalci. Ostaje nada da će se grad što bolje snaći u suvremenom okruženju, kombinirajući poljoprivredne resurse sa zahuktalom informatičkom scenom i mladim stručnjacima sa Sveučilišta; onima koji neće odletjeti u Dublin... **L**

U SLJEDEĆEM BROJU

Poslovna scena
Osječko-baranjske županije

U inspekciju osječke poslovne scene Liderova novinarska ekipa otišla je Hyundai Elantrinom.

Za sve kupce novih Hyundaijevih vozila vrijedi
pet godina trostrukog jamstva bez ograničenja kilometraže.

POWERED BY
HYUNDAI



Foto: Dražen Lapić

ORGANIZATOR

LIDER 

Smart

ENTERPRISE
2016.

KONFERENCIJA

Kako izgraditi pametno poduzeće

Hotel Westin, Zagreb

8. prosinca 2016. s početkom u 9 sati

Pametno poduzeće spaja i orkestrira najbolja posebno prilagođena rješenja kako bi zadovoljilo individualne poslovne potrebe svojih kupaca i korisnika, ali i kako bi unaprijedilo i ostale segmente u globalnom ekosustavu.

Posebna cijena kotizacije za prijave do **9. studenoga!** Rezervirajte svoje mjesto na konferenciji već danas. Više na lider.media/smart-enterprise-2016/

TEHNOLOŠKI
PARTNER

INFODOM

MEDIJSKI PARTNERI

za IT profesionalce
MREŽA



Darko Bajto,

ravnatelj Ljekarni Osječko-baranjske županije:

Tražimo od Ministarstva zdravstva da nam omogući ravnopravnost u tržišnoj utakmici

U težnji za profitom ljekarne u vlasništvu veledrogerija i privatnika žele na područja na kojima im je dobit zajamčena. Otvaranje ljekarni u malim općinama, u kojima je gubitak u poslovanju neizbježan, prepušteno je županijskim ljekarničkim ustanovama

razgovarala VALENTINA STARČEVIĆ

valentina.starcevic@liderpress.hr

Odlukom Županijske skupštine ustanovi Ljekarne Osijek, u sklopu koje je bilo 18 ljekarničkih podružnica, potkraj 2015. pripojeno je sedam ljekarničkih jedinica Ljekarne Beli Manastir i četiri jedinice iz sastava Ljekarne Đakovo. Nova, jedinstvena ustanova Ljekarne Osječko-baranjske županije sada se sastoji od 29 ljekarničkih jedinica koje su ujedinjene radi racionalizacije i poboljšanja poslovnih rezultata. Prema broju ljekarničkih jedinica i podružnica, zajedničkom laboratoriju te broju zaposlenih i ukupnom prihodu nova ustanova u vrhu je ljekarničkih ustanova u Hrvatskoj, ističe **Darko Bajto**, ravnatelj Ljekarni Osječko-baranjske županije. I dalje će povećavati broj ljekarničkih jedinica u svom okrilju, najavljuje Bajto, posebno u općinama koje nemaju ljekarni, a privatnici ne iskazuju interes za njihovo otvaranje. Ulagat će se u obrazovanje, kompetencije i vještine zaposlenika te nastaviti velika ulaganja u uređenje pripojenih ljekarničkih jedinica prema najvišim europskim standardima. Završetak uređenja očekuje se do kraja 2017., a novac je osiguran iz dobiti prijašnjih godina. Također namjeravaju učvrstiti glavni položaj u istočnoj Hrvatskoj i postaviti nove ljekarničke standarde u dostupnosti usluge pacijentu, odnosno kupcu, te njezinom kvaliteti.

• Jesu li prvi poslovni pokazatelji opravdali pripajanje ljekarni i stvaranje zajedničke ustanove?

– Opravdanost pripajanja već je vidljiva u svim dijelovima našeg poslovanja, u financijskim pokazateljima iskazanim u ostvarenoj dobiti, u kvaliteti naših usluga i organizaciji poslovanja, koje su preduvjet tržišnog opstanka. Cilj zdravstvene zaštite nije ostvarivanje dobiti, no takvo razmišljanje prevladava samo u ljekarnama u vlasništvu županija i gradova. Upravo na toj postavci nastaju i kancerogeno se razvijaju najveći problemi u ljekarničkoj mreži Republike Hrvatske. Kao ekonomist svjestan sam da nema razvoja bez profita, ali jednako tako bolno je promatrati neravnopravnu i nelojalnu utakmicu između među ljekarni u vlasništvu županija i gradova te ljekarni u vlasništvu veledrogerija i privatnika.

• U čemu se očrtava nelojalna konkurencija?

– U neodoljivoj težnji za profitom ljekarni u vlasništvu veledrogerija i privatnika koje iskazuju interes samo za kupnju i otvaranje ljekarni na područjima na kojima im je dobit zajamčena. Istina, to je legitimno, ali tako otvaranjem ljekarni u malim općinama, u kojima je gubitak u poslovanju neizbježan, prepuštamo županijskim ljekarničkim ustanovama koje, poštujući to, opterećuju svoje poslovanje i teško prate nemilosrdnu tržišnu utakmicu. Unatoč tome što se nijednom kunom ne financiramo iz državnog proračuna, želim istaknuti da nam tijela resornog ministarstva potpuno neutemeljeno određuju kada ćemo i koliko ljudi zaposliti te visinu plaće

za svakog od njih. Na osnovi tog apsurdna, koji mi još nitko od mjerodavnih nije uspio objasniti i opravdati, u izrazito smo nepovoljnom položaju u odnosu na privatni sektor. Posljedica je toga da nas sve češće napušta najkvalitetniji kadar jer mu konkurencija može ponuditi veću plaću. Zamislite hrvatsku posebnost da županija kao stopostotna vlasnica i osnivačica ljekarničke ustanove ne može odrediti visinu plaće i broj potrebnih zaposlenika! Tako je netko privatnicima omogućio stjecanje ekstraprofita. Stoga i ovim putem molim Ministarstvo zdravstva da nam omogući ravnopravan položaj na tržištu, koji nam je zakonom zajamčen.

• Štiti li Hrvatska ljekarnička komora dovoljno ljekarničke interese?

– Ne mogu ne iskazati svoj vrijednosni sud o Ljekarničkoj komori. Što očekivati od institucije na čijem je čelu osoba koja je očito zalutala na taj položaj i vrti se u kružnom toku, ne znajući u koju ulicu izići i odvesti krovnu farmaceutsku organizaciju u pravome, modernom europskom smjeru? Nesretan sam zbog toga jer smo od solidna magistra za recepturom na čelu Komore dobili inertnu i nesposobnu osobu u čijem su se mandatu nagomilali neriješeni problemi koji nas tište, a zasnovani su na lošoj suradnji s Ministarstvom zdravstva, zastarjelim pravilnicima i uredbama koje štete razvoju ljekarništva.

• Kako komentirate trend povećavanja broja ljekarni u vlasništvu veledrogerija?

– Dakako da se ne radujem toj pojavi. Zakonska



Unatoč tome što se nijednom kunom ne financiramo iz državnog proračuna, tijela resornog ministarstva potpuno neutemeljeno određuju kad ćemo i koliko ljudi zaposliti te visinu plaće za svakog od njih



regulativa veledrogerijama dopušta kupovanje ljekarni iako u većini snažno razvijenih europskih zemalja to nije moguće. Od četiri najveće veledrogerije, tri vode nesmiljenu borbu za kupnju posrnulih ljekarni i tako se koncentriira velik kapital, a samim time i snažan utjecaj na tržištu ljekarništva. Kako da se ionako financijski krhke ljekarne odupru veledrogerijama, od kojih svaka raspolaže s oko dvije milijarde kuna ukupnog prihoda? Ipak, moram priznati da se uprave spomenutih veledrogerija za sada ponašaju korektno prema ustanovama, ponajprije zato što su im i važni kupci, ali to ne mora potrajati. Moguć je i obrat, a onda povratka nema. Novi ministar, kako bi ojačao konkurentnost županijskih i gradskih ljekarni, mora omogućiti javno-privatno partnerstvo i dotok svježega kapitala u ljekarne, a da dobiveni novac županije i gradovi ulože u dodatni razvoj primarne zdravstvene zaštite.

• Koji bi strani dobar primjer Hrvatska mogla slijediti?

– Da bismo se približili razini ljekarničke usluge u razvijenim zemljama Europske unije, prije svega treba ukloniti zakonska ograničenja u Hrvatskoj i podignuti cijenu usluge za izdavanje lijeka na recept, posebice u ljekarnama na nerazvijenim područjima u kojima nedostaje farmaceuta. Razinu ukupne ponude u ljekarnama podignula bi dostava lijekova na kućnu adresu, cijepjenja protiv gripe, razna mjerenja poput tlaka, šećera u krvi ili kolesterola, dermatološka i nutricionistička savjetovaništa. Zakasnjela plaćanja Hrvatskoga zavoda za zdravstveno osiguranje prisilja-

vaju veledrogerije na podizanje kredita uz visoke kamatne iznose koji se iz ljekarništva prelijevaju u banke umjesto u razvoj našeg poslovanja.

• Kamo se još Ljekarne Osječko-baranjske županije namjeravaju širiti?

– Za sada smo orijentirani na Osječko-baranjsku županiju. Tu nastojimo otvoriti nove ljekarničke jedinice vodeći se načelom socijalne osjetljivosti i potreba stanovnika u siromašnim općinama, kojih je, nažalost, napretek u ovom dijelu Hrvatske.

• Koje nove ljekarničke standarde u dostupnosti usluge korisnicima i njezinoj kvaliteti postavljate?



Velik je problem nedostatak magistara farmacije na tržištu rada. Napose je alarmantno stanje u ruralnim dijelovima Hrvatske

– Godi što naš koncept uređenja i povećanja prostora oficine (namijenjenom pacijentu), koji je znatno iznad propisanih standarda, često služi kao primjer drugim ustanovama. Dakako da struka i dodatna izobrazba zaposlenika i pacijenata u sinergiji čine ono što očekuju korisnici naših usluga. Treba nam i snažnija suradnja s liječnicima obiteljske medicine, što ćemo ubuduće samoinicijativno naglašavati, jer obje mjerodavne komore u vezi s tim ne čine gotovo ništa. U najvećim ljekarničkim jedinicama odvojit ćemo poseban prostor, vrijeme i kadar za izobrazbu te savjetovanje pacijenata koristeći se i uslugama liječnika.

• Kako riješiti teškoće farmaceutske industrije u Hrvatskoj zbog nedovoljno stručnjaka?

– Velik je problem nedostatak magistara farmacije na tržištu rada. Napose je alarmantna situacija u ruralnim dijelovima Hrvatske. Potrebna nam je snažnija sprega s Farmaceutsko-bioke-mijskim fakultetom u Zagrebu i Splitu kako bismo svoje programe i kvote upisa studenata prilagodili potrebama ljekarništva. Spremni smo također financijski poduprijeti razvoj naših farmaceutskih fakulteta i povećati broj studentskih stipendija. Posljednjih godina svjedočimo tomu da je više od stotinu ljekarni na rubu propasti promijenilo vlasnika. Trend se nastavlja. Stanje nije sjajno, globalizacija čini svoje. Želim iskoristiti prigodu i pozvati sve mlade farmaceute koji su željni rada, usavršavanja i napredovanja da se jave u našu ustanovu, rado ćemo zajedno s njima pridonijeti razini ljekarničke i zdravstvene usluge u svojoj županiji. ■

PROMO