

## 20 de ani de capitalism - Ilie Vonica, Poliano: Nu fac business ca sa vand ci sa-l dezvolt. Pot sa cresc firmele singur

Ilie Vonica, proprietarul distribuitorului de medicamente Poliano: Si in anii '90 era greu sa faci afaceri, si acum este greu. Diferenta este ca in prezent lucurile sunt mai asezate, pozitia in piata este consolidata. Eu sunt medic si ma pricep in general la lucruri care se desfasoara in domeniul sanitar: servicii medicale, medicamente, aparatura medicala. Lucurile se miscau destul de repede in anii '90 si era normal ca fiecare sa se gandeasca cum sa-si extinda activitatea.



Ioana David 31.08.2009

### Reteta lui Vonica: patru medici, apoi 50 si tot asa

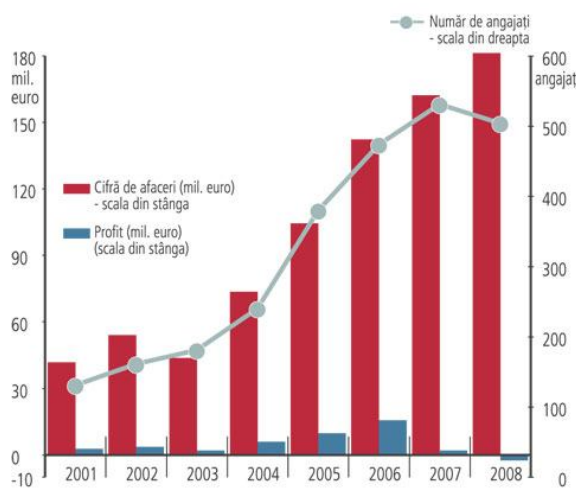
A terminat Facultatea de Medicina Generala in 1982 la Timisoara, iar timp de trei ani a fost medic stagiar la Spitalul Judetean Sibiu. A profesat apoi medicina generala in cateva comune din Sibiu. Pana in 1990 nu au fost organizate examene de rezidentiat, astfel ca abia in 1990, a putut sa sustina acest examen. Timp de patru ani, incepand cu 1990 a facut un rezidentiat in ginecologie la Bucuresti, Sibiu si Cluj si tot in aceasta perioada, mai exact in 1992, a deschis prima policlinica la Sibiu.

"Financiar, fondurile proprii nu au fost suficiente, astfel incat am apelat si la imprumuturi. Era

o mica policlinica intr-o casuta cu patru camere, pe care ulterior am extins-o cu inca doua incaperi. Erau sase cabinete medicate si un laborator. Am avut patru medici la inceput, apoi 50 si tot asa", isi aminteste Vonica Pe lista domeniilor in care a investit se numara distributia si importul de

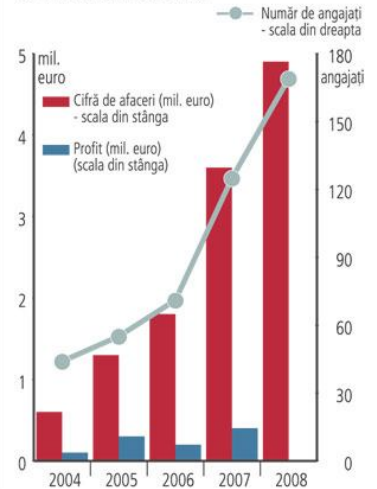
### Afaceri mai mari, dar pierderi

Evoluția indicatorilor financiari ai Poliano SRL



### Profituri reduse

Evoluția indicatorilor financiari ai Clinica Poliano SRL



medicamente, clinicile private, centrele de dializa, centrele de fertilizare in vitro. A cochetat cu ideea de a cumpara Antibiotice Iasi la momentul la care fusese scoasa la vanzare de AVAS alaturi de alti antreprenori, inasa se implica si in imobiliare sau auto. Spunea ca in acea perioada nu se gande la retea nationala si nici nu avea planuri concrete de extindere. "In acea vreme, nimeni nu se gande la retea nationala. Sa fim seriosi. Am vrut sa fac un cabinet de ginecologie si in timp ce ma gandeam la acest

aspect, m-a dus gandul sa fac aceasta policlinica. Asa am inceput si lucrurile s-au desfasurat in timp, in etape", spune Vonica.

Primii bani din servicii medicale i-a facut abia dupa cateva luni, iar in acest rastimp a fost nevoit sa finanteze afacerea.

"In primele patru cinci luni am adus bani de acasa, apoi am reusit sa ne intretinem siguri, sa ne acoperim cheltuielile. In timp ne-am dezvoltat, am reusit sa aduc aparatura, iar locatia a devenit prea mica pentru cat crescusem", adauga el.

### **Distributie, pentru ca a vrut sa faca altceva**

"M-am gandit apoi sa fac altceva in acest domeniu. Asa am inceput cu distributia de medicamente in 1994, iar un an mai tarziu cu importul. Depozitul de medicamente a fost unul local, apoi unul regional. La fel si cu policlinicile", spune omul de afaceri.

Anii '90, cand majoritatea oamenilor de afaceri din industrie si-au inceput afacerile, au fost considerati un haos din punct de vedere legislativ, insa Vonica este de parere ca nici acum nu este usor sa faci afaceri.

"Si in anii '90 era greu sa faci afaceri, si acum este greu. Diferenta este ca in prezent lucrurile sunt mai asezate, pozitia in piata este consolidata. Eu sunt medic si ma pricep in general la lucruri care se desfasoara in domeniul sanitar: servicii medicale, medicamente, aparatura medicala. Lucrurile se miscau destul de repede in anii '90 si era normal ca fiecare sa se gandeasca cum sa-si extinda activitatea", isi justifica Ilie Vonica decizia de a investi in mai multe domenii in sanatate.

Dupa depozitul din Sibiu, a urmat cel din Bucuresti, extindere fireasca, dupa cum spune sibianul. "Planul de dezvoltare a inclus inca de la inceput prezenta noastra si in Capitala, deschizand aici cel de-al doilea depozit. Daca nu esti in Bucuresti, nu existi. Trebuie sa fii prezent la nivel national, dar in primul rand in Bucuresti. Indiferent de ce se intampla in Romania, Bucurestiul reprezinta intre 20-30%. O companie trebuie sa fie prezenta in Bucuresti", sustine el.

In anii 2000 Polisoare isi consolidase pozitia pe segmentul de spitale, insa in ultimii ani strategia companiei a vizat cresterea ponderii farmaciilor in totalul cifrei de afaceri.

### **Investeste in centre de fertilizare in vitro**

"Initial logistica si numarul de angajati ne-au permis sa ne orientam in distributie spre spitale, pentru ca nu aveam resursele necesare unei retele nationale. Acum procentele pe care le avem in retail si in spital se suprapun aproximativ pe piata", afirma Vonica. Potrivit datelor furnizate, Polisoare are intre 8 si 9% cota de piata. Pentru finalul anului 2009, prognozele sunt de 9% cota de piata.

Extinderea din distributie s-a suprapus insa peste cea a clinicilor. In 2004, a deschis un spital in Sibiu, iar in 2005 a demarat investitiile in Bucuresti.

"Acum avem patru clinici in Bucuresti, iar la Sibiu exista o policlinica si un spital. In Sibiu mai avem in amenajare un centru medical. Permanent sondam piata pentru a deschide noi unitati si in alte zone ale tarii, spune el.

Cele mai recente proiecte ale sale in domeniul medical privat sunt centrele de dializa si centrele de fertilizare in vitro. Noile investitii ale sibianului par sigure, in conditiile in care dializa a beneficiat de cea mai mare crestere a fondurilor alocate in acest an de Ministerul Sanatatii, iar fertilizarea este un domeniu putin exploatat de restul jucatorilor.

De altfel, reprezentantii companiilor din servicii medicale private spun ca doar unitatile specializate pe nise vor putea atinge ritmurile de crestere din ultimii ani.

### **Cresterea a fost organica**

"Patru centre de dializa sunt deja deschise, iar altele sunt in curs de amenajare. De asemenea avem un centru de fertilizare in vitro in Sibiu. Al doilea este in curs de deschidere in Bucuresti. Si alte cateva in tara", mai spune sibianul.

Extinderea in domeniul serviciilor medicale private a fost anul trecut proiectul pe care s-a concentrat cel mai mult Vonica.

Ultimii doi ani au fost mai dificili pentru distributia de medicamente, marjele de profit fiind puternic comprimate pe fondul deprecierii leului si al conditiilor economice dificile.

"In fiecare an grupul a reusit sa creasca organic. Perioada 2007-2008 a fost insa mai dificila, pentru ca in domeniul medicamentului s-au produs anumite schimbari, care au influentat piata", spune proprietarul Poliano.

Distribuitoarea are o flota de circa 500 de masini (ale personalului si de transport), Vonica fiind dealer al Citro'n. Astfel, Vonica isi trece o noua investitie in portofoliu, cea auto.

"Cand ai nevoie de atat de multe masini intr-o companie e bine sa ai un singur tip, pentru ca sunt costuri mari de intretinere. La inceput aveam in jur de 10 tipuri de masini, in final am reusit sa am unul singur, cu service propriu", mai spune antreprenorul sibian.

### **Urmeaza productia de medicamente?**

Antreprenorul sibian a atins toate domeniile sectorului medical, singura investitie pe care nu a anuntat-o pana la acest moment fiind cea in productia de medicamente.

"La productia de medicamente m-am gandit de mai mult timp. Dar ca sa produci medicamente la standarde internationale iti trebuie investitii majore. Dupa Revolutie in Romania au aparut producatori cu rezultate bune. Probabil ca intr-un viitor previzibil vom produce si noi anumite tipuri de medicamente", spune el.

Grupul Poliano, unul dintre cele mai puternice din industria farmaceutica, a fost de-a lungul timpului curtat de mai multi investitori, in piata circuland inainte de criza numeroase informatii despre discutii purtate de Vonica.

"Nu am vrut sa vand. Cred ca pot sa cresc firmele din grup singur, sa le duc pe primele locuri in industriile in care sunt prezente. Ele sunt deja in top cinci. Nu fac business ca sa vand. Fac business sa-l dezvolt. Avem 1.500 de angajati. Oamenii acestia depind de mine", afirma el.

Despre afacerile sale separate de domeniul farmaceutic, Vonica nu da detalii.

Potrivit datelor ZF, el este in top 15 al firmelor care au facut afaceri cu statul in 2008.

Vonica nu a renuntat sa se implice in fiecare dintre afacerile sale, desi in ultimii ani a recrutat mai multi manageri care au plecat de la concurenta.

"Implicarea mea in activitatile manageriale este mai redusa decat la inceputurile businessului. Afacerea s-a dezvoltat si categoric am apelat la oameni care sa o managerieze si sa o dezvolte. Insa primesc constant informatii si ma consult cu directorii de la fiecare companie in parte."

Cel mai nou nume pe lista managerilor grupului Poliano este Coca Cascaval, care anterior a fost directorul general al producatorului Antibiotice Iasi.

### **Cum vede recesiunea**

"Criza economica nu este atat de pregnantă in sectorul sanitar ca in alte domenii. In ultimele zile am vazut semnale ca incet - incet incepe o usoara redresare la nivel mondial. Sunt pareri pesimiste, sunt pareri optimiste in acest moment privind evolutia si durata acestei crize", spune omul de afaceri Ilie Vonica.

El vede o revenire a economiei la acest sfarsit de an si o relansare in 2010.

"Cred si sper ca la sfarsitul anului 2009 sa inceapa o usoara redresare si in 2010 sa fie evidenta, iar lucrurile sa intre pe fagasul normal. Nu putem sa spunem ca romani ca nu suntem afectati. Ne afecteaza pe toti. In primul rand este afectat exportul Romaniei, apoi consumul intern, din diferite motive. A aparut somajul, bancile nu au finantat foarte multe activitati, iar creditarea a fost blocata o buna perioada de timp", mai spune Vonica.

Grupul Polisano a avut in 2008 o cifra de afaceri neconsolidata de peste 200 mil. euro.

### **Ce spune despre**

#### **Prima afacere:**

Era o mica policlinica intr-o casuta cu patru camere, pe care ulterior am extins-o cu inca doua incaperi. Erau sase cabinete medicate si un laborator. Am avut patru medici la inceput, apoi 50 si tot asa.

#### **Extinderea afacerii:**

In acea vreme, nimeni nu se gandea la retea nationala. Sa fim seriosi. Am vrut sa fac un cabinet de ginecologie si in timp ce ma gandeam la acest aspect m-a dus gandul sa fac aceasta policlinica. Asa am inceput si lucrurile s-au desfasurat in timp, in etape.

#### **Cum a facut primii bani:**

In primele patru-cinci luni am adus bani de acasa, apoi am reusit sa ne intretinem siguri, sa ne acoperim cheltuielile. In timp ne-am dezvoltat, am reusit sa aduc aparatura, iar locatia a devenit prea mica pentru cat crescusem.

#### **Implicarea In conducerea businessului:**

Implicarea mea in activitatile manageriale este mai redusa decat la inceputurile businessului. Afacerea s-a dezvoltat si categoric am apelat la oameni care sa o managerieze si sa o dezvolte. Insa primesc constant informatii si ma consult cu directorii de la fiecare companie in parte.

#### **Productia de medicamente:**

La productia de medicamente m-am gandit de mai mult timp. Dar ca sa produci medicamente la standarde internationale iti trebuie investitii majore. Dupa Revolutie in Romania au aparut producatori cu rezultate bune. Probabil ca intr-un viitor previzibil vom produce si noi anumite tipuri de medicamente.

#### **Sfarsitul recesiunii:**

Cred si sper ca la sfarsitul anului 2009 sa inceapa o usoara redresare si in 2010 sa fie evidenta, iar lucrurile sa intre pe fagasul normal. Nu putem sa spunem ca romani ca nu suntem afectati. Ne afecteaza pe toti. In primul rand este afectat exportul Romaniei, apoi consumul intern, din diferite motive.

### **Echipa de conducere**

#### **Valentin Toncean**

Functie: consilier personal al lui Ilie Vonica

Domeniu: distributia de medicamente

Anul in care s-a angajat la Polisano: 2008

Prima functie detinuta: general manager

Studii: Universitatea de Medicina si Farmacie din Cluj

#### **Scurt CV**

1998-1999 sales manager al PharmaTech

1999-2001 CEO al PharmaFarm

2001-2005 membru al Consiliului Director al Relad

2005-2007 executive director al Relad

2008-2009 general manager al Polisano

#### **Doina Bratu**

Functie: director economic

Domeniu: distributie

Anul in care s-a angajat la Poliso: 1998

Prima functie detinuta: director economic

Studii: Academia de Studii Economice, Facultatea de Planificare si Cibernetica Economica

**Scurt CV**

1979-1989 economist Libertatea Sibiu

1989-1997 director economic Sembraz Sibiu

1997-1998 director marketing management Atlantic Travel

**Coca Cascaval**

Functie: director executiv

Domeniu: distributia de medicamente

Anul in care s-a angajat la Poliso: 2009

Studii: Facultatea de Chimie Industriala

**Scurt CV**

2001-2003 director de marketing al Antibiotice Iasi

2004-2008 director executiv de marketing si relatii internationale al Antibiotice Iasi

2008-2009 director general al Antibiotice Iasi

**Adrian Muntean**

Functie: CEO al Poliso Holding

Domeniu: distributia de medicamente

Anul in care s-a angajat la Poliso: 2008

Prima functie detinuta: CEO

**Scurt CV**

1998-2000 senior auditor al PricewaterhouseCoopers

2000-2007 CFO al ThyssenKrupp Bilstein Compa

2007-2008 CFO al Macon Deva

**Dan Rosca**

Functie: general manager al Clinicii Poliso si Centrului Medical Poliso

Domeniu: clinici private

Studii: Facultatea de Medicina si Farmacie Craiova

**Scurt CV**

2003-2005 marketing & sales manager al Freseniu Medical Care Romania

2005-2008 country sales manager al Fresenius Medical Care Romania

Cea mai mare firma din grup este distribuitorul Poliso SRL;

La nivelul anului 2008, Poliso se afla pe locul patru in topul jucatorilor de profil, potrivit datelor centralizate de ZF;

In domeniul medical privat, Vonica detine patru clinici in Bucuresti, iar la Sibiu are o policlinica si un spital;

Distribuitorul opereaza noua depozite proprii;

Printre cele mai noi proiecte ale sale se numara centrele de dializa si cele de fertilizare in vitro;

Are de asemenea o retea de cateva zeci de farmacii, pe care in perioada urmatoare le-ar putea uni sub brandul Reteta.

<http://www.zf.ro/companii/20-de-ani-de-capitalism-ilie-vonica-poliso-nu-fac-business-ca-sa-vand-ci-sa-l-dezvolt-pot-sa-cresc-firmele-singur-4822673/>