



Colarič: Nisem konservativen, ampak previden

Skupščina Krke Letos načrtujejo za 1,220 milijarde

evrov prodaje, dobiček pa bo predvidoma večji, kot je bil lani

OTOČEC – Skupščina bo letos daljša, ker je treba razjasniti veliko zadev, je dejal predsednik uprave Krke Jože Colarič. Večkrat je poudaril višji dobiček v letošnjem prvem polletju, ki je z 91,7 milijona evrov že pri 84 odstotkih lanskega.

CVETO PAVLIN, SILVA ČEH

V prvi polovici leta je Krka ustvarila 666 milijonov evrov prihodkov, kar je 8,5 odstotka več kot v prvi polovici lanskega leta. Čisti dobiček skupine je znašal 91,7 milijona evrov, kar je 31 odstotkov več kot v enakem obdobju lani, je delničarjem povedal Jože Colarič. Dobiček iz poslovanja (EBIT) je znašal 122,4 milijona evrov, kar je 30 odstotkov več kot v lanskem enakem obdobju.

Boljši rezultati poslovanja so doseženi z obstoječo strategijo. To prilagajajo glede na stanje na trgu in konkurenco. Krka strategijo posodablja, a ne bo drastičnih sprememb, je napovedal. Želimo si zdravo rast tudi v prihodnje. Strategijo do leta 2030 nameravajo dosežati z najmanj tretjinskim deležem novih izdelkov v skupni prodaji, z organsko rastjo in prevzemi zagotavljajo rast. Colarič: »Delamo na prevzemih, a ne na silo.« Zavrnil je očitke, da je glede prevzemov konservativen. Pravi, da je previden. Dividendna donosnost pa je pri Krki večja kot pri konkurenci, je še poudaril Colarič.

Nezadovoljni s preteklim letom

»Smo z letom 2016 zadovoljni? Nismo. Je bilo pa izrazito težko leto,« je ob predstavitvi lanskih rezultatov dejal Colarič. Krka je ustvarila 1,174 milijarde evrov prihodka in 108,5 milijona čistega dobička, kar je največ med vsemi slovenskimi podjetji. Prvega je bilo odstotek več, drugega pa kar 31 odstotkov

manj.

Najuspešnejša prodajna regija skupine Krka je bila v prvem polletju z 214 milijoni evrov in 32,7-odstotnim deležem v skupni prodaji regija vzhodna Evropa. V njej so prodajo glede na enako lansko obdobje povečali za 38,4 milijona evrov oziroma 22 odstotkov in s tem dosegli največjo absolutno in relativno rast prodaje med vsemi Krkinimi regijami.

Druga po velikosti prodaje je bila regija srednja Evropa s 154,4 milijona evrov, kar je devetodstotna rast in 23,6-odstotnim deležem v prodaji skupine Krka. V regiji zahodna Evropa, ki ima v prodaji skupine 21,9-odstotni delež, so prodali za 143,2 milijona evrov izdelkov, kar je pet odstotkov manj kot v primerljivem lanskem obdobju.

Burno pred skupščino

Pred letošnjo Krkino skupščino je bila dokaj burno. Najprej je Društvo **Mali delničarji** Slovenije podalo nasprotni predlog o izplačilu dividende 3,5 evra bruto za delnico, namesto 2,75, kar sta predlagala nadzorni svet in uprava. Nato je največji delničar SDH objavil, da je pri madžarski svetovalni hiši McKinsey & Company naročil analizo dogajanj v farmacevtski industriji. Ost kritike SDH je bila uperjena v Krkino premajhno dobičkonosnost glede na visoka vlaganja v raziskave in razvoj ter poslovno strategijo, ki da je zastarela in ni primerna za spopad s svetovno konkurenco, zato jo je treba prevertiti in posodobiti.

Tega se Krkina uprava zaveda in strategijo prilagaja tako glede na stanje na trgu kot glede konkurence, a že v začetku tega leta je napovedala pripravo nove poslovne strategije, ki naj bi jo predstavili do konca letošnjega leta. Morda bodo zdajšnje zahteve in kritike SDH pospešile njeno pripravo in promocijo. Študijo SDH pa je Krkin predsednik uprave označil za

»zgolj skromno zbirko javno znanih podatkov«. V strategiji 2030 želimo zdravo rast, najmanj tretjinski delež novih izdelkov v skupni prodaji, je poudaril Colarič.

Krka prevzema kitajsko podjetje

Krka se že nekaj časa intenzivno ukvarja s prevzemom sicer manjšega kitajskega farmacevtskega podjetja, ki ima okrog 10 milijonov evrov prodaje, a še bolj pomembno je, da je razvojno, proizvodno in tudi zelo dobro na regulatornem področju. Potem ko so skrbni pregled opravili, bi lahko prevzem končali že do konca poletja. Vsekakor se bo Krki tako kitajski trg še bolj odprl.

Dvome, ki jih je bilo zaznati pri največjem lastniku SDH do upravljalcev Krke, je Colarič odgnal tudi z dejstvom, da sta na skupščini tako uprava kot nadzorni svet dobila več kot 99-odstotno podporo razrešnici.

Ali in kako negativizem škodi firmi? Colarič je odgovoril, da mu gotovo ne pomaga, ampak to morajo vedeti delničarji. Tudi predsednik nadzornega sveta Krke Jože Mermal je bil z razpletom skupščine zadovoljen, še bolj pa z izjemnimi polletnimi rezultati Krke. Ne glede na nervozo, ki so jo povzročile analize, je Mermal dejal, da gre predvsem za primerjave, ki operirajo zgolj z javno dostopnimi podatki, da pa je Krka gotovo izjemno stabilna in razvojno naravnava firma.

Ker je bil na skupščini za novega člana nadzornega sveta imenovan poleg Boruta Jamnika tudi Hans-Helmut Fabry, predlagan šele na skupščini, je **Kristjan Verbič** napovedal izpodbijanje take odločitve. Že zato, ker je bil Fabry med vodilnimi v nemškem Sandozu, lahko po njegovem gre za konflikt interesov, to pa lahko Krki škodi.

Krka je močno presegla ocene za prvo polletje

LJUBLJANA – Z vidika dobičkonosnosti ima Krkin poslovni model omejen rok trajanja. Nenadno presenečenje države nad tem veliko pove o kakovosti državnega upravljanja premoženja, ocenjuje analitik pri Alti Invest Matej Šimnic.

Kako ste zadovoljni z lanskimi in letošnjimi poslovnimi rezultati Krke?

Že v prvem četrtletju so bili rezultati Skupine Krka nad našimi pričakovanji, kljub opozorilom uprave, da ne pričakujejo močnejšega okrevanja poslovanja v prvem polletju letos, a so se pozitivni trendi v zadnjih mesecih nadaljevali, polletni rezultati pa so zelo spodbudni. Krka je namreč močno presegla naše ocene za prvo polletje in to tako pri prodaji kot dobičkonosnosti, saj so se marže vrnile na nivoje pred "kritičnim letom" 2016.

Kot je sporočil SDH, s strategijo Krke in zlasti njenimi rezultati glede donosnosti niso najbolj zadovoljni. Na to, da trendi dobičkonosnosti niso najbolj spodbudni, ste opozorili tudi vi že v začetku tega leta. Kje torej vidite glavne težave Krke? Ali kot finančni analitik vidite večje pomanjkljivosti v poslovnem modelu Krke ali težavah, kot jih predstavljajo nekateri trgi, denimo ruski z negativnimi učinki tečajnih razlik?

V zadnjem času pomemben del težav izhaja iz enkratnih dogodkov, ki izvirajo iz geopolitičnih razmer v Rusiji in Ukrajini, težav z dobavo vhodnih

surovin in posameznih zdravstvenih reform predvsem v

vzhodni Evropi. Tovrstni negativni vplivi za Krko niso novost, vendar pa ob neugodnih trendih v industriji, ki se dogajajo na globalni ravni, vse skupaj pride precej bolj do izraza.

Krkin poslovni model temelji predvsem v izkoriščanju razlik v patentnih zakonodajah na vzhodnih in zahodnih trgih, kar novomeškemu farmacevtu omogoča razvoj in tudi prodajo generičnega zdravila na vzhodnoevropskih trgih bistveno pred pretekom patentov na zahodnih trgih. Čeprav je Krka proizvajalec generičnih zdravil, za katere je ponavadi pretekanje patentov ugodno, pa je za zgoraj omenjeni poslovni model to negativno, saj se konku-

renca poveča, cene pa upadejo. Poenostavljeno lahko rečemo, da je oziroma ima z vidika visoke dobičkonosnosti Krkin poslovni model omejen rok trajanja – nenadno presenečenje države tako precej pove o kakovosti državnega upravljanja premoženja.

Na farmacevtskih trgih se praviloma ni mogoče hitro »premikati«; zapustiti enega, se preusmeriti na drugega, saj je to povezano z veliki dovoljenji in tako dalje?

Organski premik je počasen in lahko traja leta ali celo desetletja, vendar nezadolženost Krki omogoča tudi druge možnosti v obliki nakupa portfeljev zdravil, sklepanje partnerstva ali celo prevzem celega podjetja. Preusmeritev je tako lahko tudi zelo hitra, vendar ponavadi tudi dražja.

Krka za razvoj nameni letno blizu sto milijonov evrov. Ali je to veliko ali bi lahko v razvoj investirali še več?

Vedno je možno porabiti več, vendar je vse odvisno od smeri

oziroma področij, kamor se razvoj usmerja. Glede na podatke, ki jih objavlja Krka, je težko oceniti uspešnost razvoja, je pa dejstvo, da bo to še naprej pomembna komponenta prihodnje dobičkonosnosti.

Eden očitkov je, kot je razumeti, tudi Krkina velika, morda prevelika previdnost pri njihovih potencialnih prevzemih? Bi lahko bili pri tej dejavnosti bolj aktivni? Kaj pričakujete?

Očitek o previdnosti je mogoče na mestu, vendar so prevzemi vedno dvorezen meč. Če podjetje nima izkušenj s tovrstno rastjo oziroma nima članov uprave, ki bi imeli bogate mednarodne izkušnje na tem področju, potem je bolje, da se podjetje tovrstnih pristopov ne poslužuje. Neuspešni oziroma preplačani prevzemi in neučinkovita konsolidacija prevzetih sredstev bi delničarjem potencialno lahko naredili več škode kot pa trenutna bolj previdna organska rast in povečevanje količinske proizvodnje.

SILVA ČEH



Matej Šimnic
FOTO
ALEŠ ČERNIVEC

